
**DETERMINANTES SOCIOECONOMICOS DE LA PERSISTENCIA DEL COMERCIO
INFORMAL EN EL CENTRO DE CALI.
ANALISIS DE CASOS**



JACKELINE VARELA RENDON

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMIA
SANTIAGO DE CALI
2004

**DETERMINANTES SOCIOECONOMICOS DE LA PERSISTENCIA DEL COMERCIO
INFORMAL EN EL CENTRO DE CALI.
ANALISIS DE CASOS**



JACKELINE VARELA RENDON

Tesis presentada como requisito
para optar por el título de Economista

Director
HAROLD ENRIQUE BANGUERO LOZANO
Ph.D en Economía de población y Desarrollo Económico.

UNIVERSIDAD AUTONOMA DE OCCIDENTE
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS
DEPARTAMENTO DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ECONOMIA
SANTIAGO DE CALI
2004

Nota de aceptación

Aprobado por el comité de trabajo de grado en cumplimiento de los requisitos exigidos por la Universidad Autónoma de Occidente para optar por el título de economista.

AVELINO MARTINEZ SANDOVAL
Jurado

RUBEN CASTILLO TABARES
Jurado

“Dedico a Dios este gran logro de mi vida por haberme dado la inteligencia, el conocimiento y la sabiduría en mis estudios, por hacerme destacar en todo lo que emprendo y por guiarme en mis decisiones”

“A mi familia que con su esfuerzo y paciencia me han brindado todos los conocimientos y los valores, y han sido muchas las oportunidades que me han ofrecido en la búsqueda de un mejor mañana y en la formación tanto profesional como personal que satisfacen mis anhelos”

“Dedicado también a todas aquellas personas que han hecho parte del proceso de aprendizaje a través de sus conocimientos y experiencias y sobre todo a la ayuda externa de que se me ha ofrecido”

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCION	12
1. MARCOS CONCEPTUALES	14
1.1 ESCUELAS DEL PENSAMIENTO ECONOMICO SOBRE EL SECTOR INFORMAL URBANO	14
1.1.1 Corriente neomarxista	14
1.1.2 Corriente post-keynesianos	15
1.1.3 Corriente neoliberal	16
1.1.4 La teoría del dualismo	18
1.1.5 Otros enfoques	19
1.2 ESTUDIOS PREVIOS SOBRE EL SECTOR INFORMAL URBANO EN COLOMBIA Y EL VALLE DEL CAUCA	20
1.3 DEFINICIONES DEL SECTOR INFORMAL URBANO	22
2. CARACTERIZACION DEL SECTOR INFORMAL URBANO EN COLOMBIA	25
2.1 DESCRIPCION GENERAL	25
2.2 COMPORTAMIENTO DEL SECTOR INFORMAL	27
2.3 ACTIVIDADES EN EL SECTOR INFORMAL	31
2.4 CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DE LOS OCUPADOS EN EL SECTOR INFORMAL	34
3. EL SUBSECTOR DEL COMERCIO INFORMAL EN EL CENTRO DE CALI	38
3.1 DESCRIPCION DEL ESTUDIO	38
3.1.1 Planteamiento del problema	38
3.1.2 Objetivos	39
3.1.2.1 General	39
3.1.2.2 Específicos	39
3.1.3 Justificación	40
3.1.4 Diseño metodológico	41
3.1.4.1 Tipo de estudio	41
3.1.4.2 Población y muestra	41
3.1.4.3 Técnicas de recolección de datos	41
3.1.4.4 Técnicas de análisis de datos	42
3.2 LA INFORMALIDAD EN SANTIAGO DE CALI	43
3.3 EL COMERCIO INFORMAL EN EL CENTRO DE CALI	45
3.3.1 Caracterización del comercio informal	46
3.3.1.1 Actividades comerciales informales	46
3.3.1.2 Aspectos físicos	49
3.4 CARACTERIZACION SOCIOECONOMICA DE LOS OCUPADOS DEL COMERCIO INFORMAL	51

3.4.1 ASPECTOS SOCIALES	51
3.4.1.1 Según sexo y edad	52
3.4.1.2 Según lugar de procedencia	52
3.4.1.3 Según nivel educativo	54
3.4.1.4 Según afiliación a una entidad promotora de salud	54
3.4.1.5 Según afiliación a un régimen pensional	55
3.4.1.6 Según principales problemas que afrontan	56
3.4.2 Aspectos económicos	57
3.4.2.1 Según promedio de ventas diarias	58
3.4.2.2 Según proveedores y fuentes de financiamiento	59
3.4.2.3 Según días y horas trabajadas a la semana	62
3.4.2.4 Según tiempo que lleva como vendedor y conocimiento del uso del espacio público	64
3.4.2.5 Según disposición a un proceso de formalización	66
3.4.2.6 Según disposición a un proceso de reubicación	69
3.4.2.7 Según búsqueda de un nuevo trabajo	70
3.4.2.8 Según disposición a dejar de ser vendedor informal y a laborar por el mínimo	72
4. CONCLUSIONES	75
5. RECOMENDACIONES	80
ANEXOS	87
BIBLIOGRAFIA	

LISTA DE GRAFICOS

	pág
Grafico 1. Circulo vicioso de la informalidad	26
Grafico 2. Tasa de informalidad para Colombia	28
Grafico 3. Tasa de desempleo en Colombia	87
Grafico 4. Informalidad por ramas de actividad para Colombia	32
Grafico 5. Heterogeneidad en el sector informal urbano en Colombia	88
Grafico 6. Tasa de informalidad según sexo para Colombia	35
Grafico 7. Tasa de informalidad según edad para Colombia	36
Grafico 8. Tasa de informalidad según nivel de educación para Colombia	37
Grafico 9. Tasa de informalidad en el área Metropolitana de Santiago de Cali	43
Grafico 10. Tipo de vendedor en el centro de Cali	47
Grafico 11. Origen de los productos ofrecidos por los vendedores del centro de Cali	49
Grafico 12. Ubicación del puesto que poseen los vendedores del centro de Cali	50
Grafico 13. Tipo de negocios que poseen los vendedores del centro de Cali	51
Grafico 14. Sexo y edad de los vendedores del centro de Cali	52
Grafico 15. Lugar de procedencia de los vendedores del centro de Cali	53
Grafico 16. Nivel de estudio de los vendedores del centro de Cali	54
Grafico 17. Afiliación a una entidad promotora de salud	55
Grafico 18. Afiliación a un régimen pensional de los vendedores del centro de Cali	55

Grafico 19.	Promedio de ventas diarias de los vendedores del centro de Cali	58	1
Grafico 20.	Proveedor de la mercancía y forma de pago de los vendedores del centro de Cali	61	
Grafico 21.	Otras fuentes de financiamiento utilizada por los vendedores del centro de Cali	62	
Grafico 22.	Días a la semana trabajados por los vendedores del centro de Cali	63	
Grafico 23.	Horas que trabaja al día los vendedores del centro de Cali	63	
Grafico 24.	Tiempo que lleva como vendedor en el centro de Cali	65	
Grafico 25.	Conocimiento de la reglamentación para el uso del espacio público en el centro de la ciudad	65	
Grafico 26.	Disposición a un proceso de formalización de los vendedores del centro de Cali	67	
Grafico 27.	Disposición a un proceso de reubicación de los vendedores del centro de Cali	70	
Grafico 28.	Búsqueda de un nuevo empleo en el último año por parte de los vendedores del centro de Cali	71	
Grafico 29.	Disposición a dejar de ser vendedor informal	72	
Grafico 30.	Disposición a trabajar por el mínimo en otra actividad	73	

LISTA DE DIAGRAMAS

	pág
Diagrama 1. Nexos del sector informal con el formal	60

LISTA DE ANEXOS

	pág
Anexo 1. Tasa de desempleo para Colombia	87
Anexo 2. Heterogeneidad en el sector informal urbano en Colombia	88
Anexo 3. Normatividad sobre el comercio informal en el centro de Cali	89
Anexo 4. Otros lugares de procedencia de la población perteneciente a las actividades de comercio informal	92
Anexo 5. Formato de la encuesta	92
Anexo 6. Principales estudios acerca del sector informal	94

RESUMEN

Son diversas las corrientes del pensamiento económico que estudian el comportamiento del sector informal y su incidencia en la estructura económica de un país, pero son pocos los conocimientos que se tienen acerca de este tema puesto que cada estudio y corriente se analiza desde una perspectiva y un contexto diferente, es decir, la informalidad se estudia a partir del escenario en la cual se presente.

Entre las causas que generan un incremento en la tasa de informalidad se encuentran la globalización, la incapacidad en la generación de empleos productivos, bajos niveles de educación en la población, prohibiciones y gravámenes, políticas que no atienden las necesidades y magnitudes del problema, la búsqueda de un autoempleo y nuevas fuentes de ingreso, por tanto, las distorsiones que puede ocasionar en un sistema económico son el aumento de los índices de violencia y delincuencia, incentivos a fomentar el contrabando, competencia desleal, disminución del recaudo generado a través del pago de impuestos, evasión de los aportes al seguro social, la no medición exacta sobre las variables económicas.

Entre los resultados obtenidos a través de las encuestas se puede concluir que los determinantes socioeconómicos que hacen que exista una permanencia en las personas que desarrollan las actividades de comercio informal en el centro de Cali se encuentran aspectos como la no afiliación a un régimen pensional al considerar incierto su futuro haciendo que estos trabajadores permanezcan en la informal presentando un deterioro en la calidad de vida, otro factor son los nexos económicos que tiene con el sector formal, demostrado a través de proveedores y formas de pago a los mismos, así mismo la ganancia de un salario mínimo en el sector formal actúa como desestimulador en la vinculación de los trabajadores informales al sector formal.

Otro factor determinante en este estudio es que casi la mitad de los encuestados están a gusto con su trabajo, demostrando una vez más que son personas que tenderán a permanecer en sus actividades pese a los problemas y dificultades manifestadas, además en su mayoría son personas provenientes de otros departamentos por lo tanto, las migraciones hacia la capital del departamento constituyen un elemento fundamental para comprender las relaciones entre migración, violencia e informalidad y finalmente son personas que poseen estudios de manera incompleta, lo que permite concluir que son personas formadas hasta cierto nivel educativo en comparación al comportamiento observado en Colombia, además tienen una mayor probabilidad de pertenecer a la informalidad si realizan estudios de manera incompleta.

INTRODUCCION

El sector informal en Colombia ha sido un componente de la estructura del país el cual genera la mitad de los empleos existentes, ubicándose de esta manera en todos los sectores de la economía, el cual suele ser identificado como un sector marginado donde existen relaciones de intercambio con precariedad y en algunos casos se suele asociar con la economía subterránea, con un conjunto de actividades no estructuradas fuera del marco normativo oficial donde se utiliza normalmente poco capital, técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada que proporciona bajos ingresos, sin registro alguno y sin conexión con el sector moderno, pero lo cierto es que en algunos casos resulta ser una actividad lucrativa y ser una fuente de autoempleo para aquella fuerza laboral que no se puede vincular al sector moderno, además algunos ocupantes hacen del sector informal un estilo de vida y una profesión tan respetable como cualquier otro trabajo.

De manera global se resume que el carácter de persistencia que presenta el sector informal urbano se puede explicar a través de la capacidad de generación de un autoempleo, que en el ámbito personal, es el que ha dado auge y permanencia a esta economía como medio de subsistencia para satisfacer unas necesidades de demanda. En algunos casos la actividad de vendedor informal es considerada como un estilo de vida, además algunas personas ganan un poco más del salario mínimo o por lo menos sobreviven con los ingresos recibidos fruto de su trabajo, sin necesidad de esforzarse demasiado, siendo ellos sus propios jefes y trabajando bajo sus propias condiciones, pero asumiendo los costos por trabajar en la informalidad como el continuo control y bajo acceso a la prestación de servicios, salud, educación y programas de vivienda.

A su vez la persistencia de las actividades del sector informal se ha atribuido al crecimiento nulo o negativo de la economía, a un crecimiento sin empleos o a un crecimiento donde se suele a contratar mano de obra calificada dejando a un lado la mano de obra no calificada, así mismo a los obstáculos y limitaciones que impiden el acceso de los trabajadores al mercado del empleo formal, al empobrecimiento de los hogares y a las actividades de simple supervivencia, pero también se ha atribuido, de manera positiva, a las propias iniciativas empresariales y creativas de los particulares. Los importantes cambios de los dos últimos decenios han acelerado la expansión del sector informal.

La propuesta de investigación se desarrolla en tres capítulos el primero de ellos hace referencia al marco teórico, el segundo a la descripción del sector informal urbano en Colombia y el tercero hace una descripción del estudio y se determinan que características socioeconómicas de los ocupantes pertenecientes al comercio informal del centro de Cali hacen que este subsector persista.

En el primer capítulo se citarán las definiciones, conceptos y teorías acerca del sector informal que permiten identificar las bases teóricas sobre las cuales se desarrollan las actividades de comercio informal, se describirán las escuelas del pensamiento sobre este sector para conocer los planteamientos y autores de cada corriente, luego se expondrá la teoría del dualismo, seguido de los estudios previos sobre el sector informal, los cuales proponen tópicos como las características económicas y sociales de las personas que hacen parte de la fuerza laboral de este sector, causas, evolución y perspectivas de la informalidad en Colombia y de manera específica en Cali y su área metropolitana, así mismo se hacen aportes acerca de la actividad de comercio informal; finalmente se definirán los conceptos claves para una mejor comprensión de la investigación.

En el segundo capítulo se realiza una caracterización del sector informal urbano en Colombia, puesto que presenta un gran número de actividades constituyéndolo así en un sector heterogéneo además los actores que participan en él realizan la labor que mejor sepan desarrollar teniendo en cuenta las restricciones que presentan dada las oportunidades del mercado, la estructura del estado y las necesidades de capital para poder operar, de esta manera se conocen las actividades que desarrollan las personas pertenecientes a este subsector y las características de los mismos. Por otro lado se expone el comportamiento y evolución del sector informal desde 1984 hasta 2003 bajo una descripción general del sector informal, identificando las distorsiones y causas que genera la informalidad en la estructura económica colombiana.

En el tercer capítulo se centra sobre el centro de Cali para el cual se realiza la descripción del estudio su carácter y naturaleza donde se exponen los principales aspectos sobre el cómo y el porqué se desarrolla esta investigación, para luego describir y analizar los resultados obtenidos en las 90 encuestas con el propósito de realizar una caracterización socioeconómica de los ocupantes del sector informal del centro de Cali, alcanzando de esta manera los objetivos. La caracterización socioeconómica de los ocupados en el comercio informal permitirá conocer que factores son los que determinan la persistencia de estas personas en desarrollar este tipo de actividad. En la primera parte se definirán aspectos sociales como la edad, sexo, nivel educativo, lugar de procedencia entre otros aspectos; en la segunda se analizan aspectos económicos de los negocios como el volumen de ventas, horas y días trabajados, dentro de esta categoría se tienen en cuenta factores como la disposición de los vendedores a enfrentar cambios y el conocimiento del uso del espacio público.

Finalmente se expone una serie de conclusiones y recomendaciones que permiten de manera general conocer las principales características de la actividad del comercio informal en el centro de Cali al igual que de sus ocupantes, y proponer alternativas y soluciones ante la problemática existente buscando el beneficio de los actores involucrados.

1. MARCOS CONCEPTUALES SOBRE EL SECTOR INFORMAL URBANO

En este capítulo se citarán las definiciones, conceptos y teorías acerca del sector informal que permiten identificar las bases teóricas sobre las cuales se desarrollan las actividades de comercio informal, se describirán las escuelas del pensamiento sobre este sector para conocer los planteamientos y autores de cada corriente, luego se expondrá la teoría del dualismo, seguido de los estudios previos sobre el sector informal, los cuales proponen tópicos como las características económicas y sociales de las personas que hacen parte de la fuerza laboral de este sector, causas, evolución y perspectivas de la informalidad en Colombia y de manera específica en Cali y su área metropolitana, así mismo se hacen aportes acerca de la actividad de comercio informal; finalmente se definirán los conceptos claves para una mejor comprensión de la investigación.

1.1 ESCUELAS DEL PENSAMIENTO ECONOMICO SOBRE EL SECTOR INFORMAL URBANO

Los diferentes modelos conceptuales presentados a continuación se desarrollan con carácter explicativo y permiten realizar una reflexión acerca de la naturaleza, comportamiento y formulación de políticas del sector informal, destacando los principales autores y planteamientos de cada corriente.

1.1.1 Corriente neo-marxista. La corriente neomarxista analiza el sector informal desde dos enfoques el primero de ellos planteado en los años 60 a través de la teoría de la marginalidad¹ desarrollado por Nun, A. Quijano, donde intenta caracterizar a nivel del mercado de trabajo diversos tipos de marginalidad propios del contexto sudamericano. Luego adopta otras dos perspectivas en su análisis: la de la participación en el consumo y la de las solidaridades entre los actores. Estas tres perspectivas de la marginalidad las contrasta con tres enfoques o conceptos clásicos: ejército de reserva, pobreza y clases sociales.

En el concepto de entender a los informales como ejército de reserva, postula que a medida que se presenta una expansión económica el sistema se ve en la necesidad de reincorporar esta reserva. No obstante el sector informal no se comporta así, por lo que hay actividades que no retroalimentan al sector moderno. Sin embargo pese a que exista un auge de la economía no todas las personas que conforman el sector informal van a incorporarse al sector moderno, esto

¹ El enfoque de la marginalidad hace referencia a las deficientes condiciones habitacionales, al desarrollo de asentamientos urbanos periféricos o barrios marginales que carentes de los servicios indispensables, conforman un espacio de vida para los migrantes.

demuestra el carácter anticíclico que tiene este sector donde los empleos aumentan en el periodo de crisis y disminuyen en el periodo de auge.

El segundo enfoque desarrollado en los años setenta se formula en torno a la articulación de modos de producción diversos, lo cual permitió entender al sector informal no como residuo atrasado sino como ingrediente del capitalismo en la periferia, es decir, un enfoque en modos de producción precapitalista.

Otro autor que desarrolla sus planteamientos bajo esta corriente es Portes basado en el concepto de regulación dentro de la perspectiva del sistema-mundo, donde la informalidad era entendida fundamentalmente en términos de su funcionalidad al proceso de acumulación (Portes y Walton, 1981), plantea que el rasgo crucial de la economía informal es la no regulación por instituciones sociales en un contexto donde actividades similares sí lo están.

Las causas de este fenómeno son varias: debilitamiento de la clase obrera organizada, reacción contra la regulación estatal de la economía, impacto de la competencia internacional en las industrias intensivas en mano de obra y la búsqueda de formas económicas más flexibles. Igualmente se señalan sus efectos: configuración de un modelo socio-productivo descentralizado y no jerárquico y el debilitamiento de las organizaciones tradicionales de los trabajadores (sindicatos) tanto desde el punto de vista de su capacidad negociadora como de su influencia política.

El elemento más importante en este enfoque es situar el fenómeno de la informalidad en una perspectiva global donde el mismo no se manifiesta sólo como un efecto de la modernización capitalista periférica (el caso de América Latina) sino que también se expresa como economía sumergida, es decir, desde este enfoque el fenómeno informal se universaliza (Castells y Portes, 1989).

1.1.2 Corriente post-keynesiana. Esta corriente es la que ha influido con más fuerza en América Latina con la representación de Tockman (1976), Carbonetto y Carazo (1986). Se basa en las economías periféricas como sistemas estructuralmente heterogéneos producto de su incorporación segmentada en el mercado mundial, es decir, el sector informal es entendido como un conjunto donde se desarrollan diferentes tipos de actividades intensivas en fuerza de trabajo, por lo que se entienden como mercados de trabajos segmentados ya que cada uno opera según

su lógica y exigencia, de esta manera la línea de recomendación para las actividades informales se formulan para fortalecer la incorporación tecnológica y el incremento de la productividad².

La anterior recomendación pueden llegar a no ser eficiente y por lo tanto contar con un bajo alcance e impacto si se tiene en cuenta que no todos los negocios pertenecientes a este sector requieren una incorporación tecnológica dado que no todos los subsectores del sector informal se dedican a la producción de bienes. Además, no todos los ingresos son precarios demostrado a través de un trabajo realizado por el Centro de investigaciones de la universidad de EAFIT en las ciudades de Pereira y Dos Quebradas. Por otro lado, al ser un mercado tan segmentado seria prioritario plantear medios de organización y coordinación entre sus actores y actividades.

En Latinoamérica los esfuerzos del PREALC se centraron en identificar mediante una serie de estudios empíricos ciertos rasgos de la informalidad, en sustentar teóricamente el concepto a partir de la heterogeneidad de la estructura productiva del modelo de desarrollo en América Latina y sus consecuencias en términos de segmentación laboral Souza y Tokman, (1976). Por lo tanto, se elaboran explicaciones más sofisticadas respecto al origen del excedente estructural de trabajo propio de la dinámica del empleo urbano latinoamericano.

1.1.3 Corriente neoliberal. Su principal ideólogo fue, en cierto momento Hernando de Soto, que veía en esta economía el semillero de la revolución liberal y proponía la desregulación total, es decir, un desmantelamiento del sistema legal que pretendiera controlar la libre iniciativa privada, con lo que estos agentes saldrían de la informalidad, por otro lado trata la potencialidad empresarial de los trabajadores informales en los países en desarrollo siendo considerados como fuentes de trabajo y no simples trabajadores residuales. Es tal vez el enfoque de Hernando De Soto el que menos énfasis daría a la relación informalidad y pobreza.

Una contribución fundamental para la comprensión y análisis del sector informal en áreas concretas como la vivienda, el comercio y el transporte, así como el marco legal con el fin de determinar su influencia sobre las decisiones individuales de escoger la informalidad o la formalidad, la realiza Hernando de Soto en su publicación titulada “El Otro Sendero”, donde se propone que la economía informal es un camino de solución para los problemas de los países subdesarrollados.³

En vez de tratar de restringir o regular el sector informal los gobiernos debían concentrarse en crear y potenciar un entorno favorable a ello. Se argumentaba que los elevados costos y el tiempo

² Educación, empleo e informalidad. En: Revista iberoamericana de educación. No. 2 (1993); p. 87-124.

³ DE SOTO, Hernando. El Otro Sendero. Bogota, D.E., Editorial Oveja Negra, 1987. p. 358.

que se gastaba en registrar una empresa, la complejidad de los procedimientos administrativos y lo inadecuado de las disposiciones reglamentarias para responder a las necesidades del sector informal actuaban como factores desalentadores que disuadían a los empresarios de legalizar sus actividades.

Pero este planteamiento podría inducir a pensar que los costos que suponía cumplir con la legislación laboral eran realmente excesivos y que ello tenía como resultado que las empresas permaneciesen en la informalidad. Además, se argumentaba que los elevados costos laborales de las empresas del sector formal incitarían a los empresarios a reducir su fuerza de trabajo y a sustituir la mano de obra por bienes de equipo.

La respuesta de los economistas neoliberales consistía en eliminar las barreras entre los sectores formal e informal, suprimiendo o reformando toda una serie de reglamentaciones en ámbitos como la legislación laboral, los salarios mínimos, la seguridad social, la salud y seguridad en el puesto de trabajo y los impuestos, así como en el ámbito de las disposiciones reglamentarias relativas al registro y administración de una empresa.

Argumentando que estas reformas liberarían la iniciativa privada y el potencial económico de los empleados por cuenta propia y de las microempresas que operaban en el sector informal (de Soto, 1989), toda la insistencia se dirigía a la desreglamentación y a la retirada del gobierno para garantizar que el sector privado no fuese desplazado por las inversiones públicas o sobrecargado por el papeleo oficial.

Esta corriente parte del supuesto que existe un exceso de intervención del Estado en la sociedad civil que interfiere con el libre juego de las fuerzas de mercado, por tanto sus políticas no apuntan a calificar ni a organizar a los informales sino hacia la contracción de la presencia estatal y a la desregulación de la economía, dando de esta manera oportunidad a los informales para que desplieguen cierta flexibilidad en algunas iniciativas y poder así aprovechar las variaciones en la demanda y cambios en el mercado, se plantea que “El impacto de la política gubernamental sobre el sector informal ha sido muy frágil, las leyes dictadas por el gobierno son apenas parcialmente respetadas y el plan específico establecido solo atañe a una reducida proporción de los empleos de este sector, con una eficacia cuestionada”⁴.

⁴ DE SOTO, op. Cit, p. 451.

1.1.4 La teoría del dualismo. El concepto de informalidad surge mediante el planteamiento de teorías que se generan del desarrollo económico que presenta un país, definido como el proceso mediante el cual una comunidad crea recursos humanos sociales y materiales y remodela continuamente sus formas de organización social con el fin de mejorar su calidad de vida. En el transcurso de este proceso organizacional se pueden generar alteraciones donde el desarrollo económico no se extiende a plenitud local, es decir, donde los sectores económicos presentan diferencias en los procesos operativos y de transformación, por ende se generan diferencias entre una parte del sector moderno que contrasta radicalmente con el resto de la economía definiendo de esta manera a una economía dual.

Diferentes planteamientos se han desarrollado a lo largo del tiempo, señalando a las condiciones culturales, sociológicas y climáticas como las razones del subdesarrollo. Ellsworth Huntington⁵ asevera “que la gente de tierras tropicales es inferior a la gente de zonas templadas en cultura y asuntos económicos”.

Por su parte, J.H Boeke, escribió “que la gente en países menos desarrollados no esta económicamente motivada al trabajo y que no responde a los incentivos monetarios normales”, es decir existe un pequeño sector moderno eficiente, con frecuencia en manos de extranjeros y al lado, pero sin comunicación, de la economía tradicional.

Hla Myint, por su parte, sostiene que “el dualismo económico y la consecuente falta de desarrollo son el resultado de la interferencia y la explotación extranjera y no de la inhabilidad nativa”.

Otro modelo planteado en la teoría dualista es el de Lewis, cuyo eje central es la división de la vida económica y social de un país en dos sectores: uno moderno y otro tradicional. El desarrollo consistirá en la invasión progresiva del sector tradicional por parte del moderno y en la expansión sostenida de la economía monetaria sobre el vasto campo de la subsistencia. Lewis dice que “el principal problema de la teoría del desarrollo económico es la acumulación rápida de capital (incluyendo dentro de este el conocimiento y las habilidades)” además, “la mano de obra excedente sería contratada por salarios cercanos a los de subsistencia por las nuevas industrias, creadas con el ahorro adicional y el capital externo”.

Las diversas versiones de la teoría dualista caracterizan como dual una sociedad donde coexisten dos sistemas sociales, económicos o culturales que se diferencian claramente el uno del otro donde cada uno domina una parte de la sociedad. El dualismo llegaría a su fin mediante la incorporación

⁵W. Arthur Lewis, Hla Myint, Ellsworth Huntington, J:H Boeke, estan citados en Teorías del Desarrollo y Subdesarrollo (s.p.i p.23)

paulatina pero progresiva de la fuerza de trabajo del sector informal al sector moderno de la economía, proceso que es acelerado a nivel de política económica. Pero esta teoría dualista no llega a explicar por qué subsiste un sector informal, es decir, se queda en el nivel meramente descriptivo del fenómeno sin explicarlo y en una comprobación de su origen pero sin aclarar los factores dinámicos de su persistencia al interior de las economías en vía de desarrollo. Es importante entonces dar otros enfoques y planteamientos diferentes al de economía dual donde se tenga en cuenta normas a las cuales están sujetas las empresas, nexos económicos que se tienen con el sector formal y no hablar solo de una economía de periferia que crece con ciertos retrasos.

1.1.5 Otros enfoques. En las diversas corrientes que tratan de explicar al sector informal se puede observar que estas apuntan en diferentes direcciones y contextos, que en últimas no explican la verdadera esencia y funcionamiento del sector, planteando ciertas recomendaciones que en algunos casos o situaciones no presentan aplicabilidad alguna, pero a partir de estas se puede generar una idea acerca del sector lo que ha permitido crear nuevos conceptos que abran espacios hacia el análisis y desarrollo de políticas así como de su marco teórico.

Entre algunos de esos nuevos conceptos está el enfoque empresarial modernizante que asume una concepción evolucionista de la empresa, la cual ve a la microempresa o empresas individuales como punto de partida para el autodesarrollo planteando fuerzas productivas bajo la forma de cooperativas o similares. A partir de este enfoque surge el concepto de economía solidaria que parte de la economía de los pobres y sus estrategias familiares y comunitarias de sobrevivencia basada en valores como solidaridad, el apoyo, responsabilidades y trabajo en equipo.

Finalmente está la construcción de una economía popular a partir de la matriz de actividades económicas cuyos agentes son trabajadores, dependientes o independientes, precarios o modernos, propietarios o no propietarios, manuales o intelectuales. Esta propuesta implica no idealizar valores, prácticas populares actuales, ni poner como punto de referencia la modernidad capitalista. No supone la desconexión del mercado capitalista ni se ve como fase para integrarse a él en plenitud.

Es una propuesta abierta, en tanto no prefigura de manera definitiva qué actividades, qué relaciones, qué valores, constituirán esa economía popular. Tampoco acepta la opción excluyente entre sociedad y Estado, sino que propone trabajar desde la sociedad y la posición estatal, confiando en que el actual proceso de dismantelamiento de las estructuras estatales dará paso necesariamente a la generación de nuevas formas estatales.

Bajo este enfoque las propuestas de Palma (1987) donde la categoría de lo informal se subsume dentro de lo popular, se centra en hacer una comprensión de las actividades informales como respuestas de los hogares de trabajadores caracterizados por sus bajos ingresos y por tanto, signados por la pauperización. Es decir, el desempeño de empleo informal sería una respuesta a la pobreza. Esto conlleva a entender la informalidad en términos de las lógicas de reproducción y subsistencia de los hogares trabajadores.

Otro caso interesante a resaltar es el de Roberts (1979) por introducir dos problemáticas. Por un lado estaría la centralidad de las redes sociales en el mundo informal y por otro lado las racionalidades de tipo sustantivo, al contrario de la formal que signarían las lógicas en este contexto. Este autor incorpora la dimensión socio-cultural en el análisis ausente en los restantes enfoques que han visualizado a la informalidad como un fenómeno primordialmente económico.

Este autor destaca la importancia de las redes sociales las cuales tendrían una doble función protectora relacionada con la problemática de la pobreza: la primera de ellas limita la competencia en el mercado laboral ya que los empleos informales suelen obtenerse a través de redes de parentesco y comunitarias, mostrando que si bien la informalidad desde un punto de vista económico es un ámbito laboral de fácil acceso, no lo es siempre en términos sociales y culturales, por lo tanto existen también barreras de entrada no solo económicas sino que también social y culturalmente. La segunda función sirve para aliviar la presión del mercado a través de ayudas mutuas, la provisión de bienes y servicios más baratos.

1.2 ESTUDIOS PREVIOS SOBRE EL SECTOR INFORMAL URBANO EN COLOMBIA Y EL VALLE DEL CAUCA

En la revisión de la investigaciones acerca del sector informal se encontró insuficiente literatura en cuanto al tema de trabajo planteado en el presente estudio, así como una gran confusión en la definición del sector informal, escasa información cuantitativa, insuficiente análisis en la articulación del sector informal con el resto de la economía, al igual que el desarrollo de medidas correctivas y/o poco efectivas para controlar el desarrollo de estas actividades, demostrando de esta manera, que hay un vacío de información y conocimiento de uno de los temas que representa un punto crucial en el desarrollo de la economía regional y nacional.⁶

Valencia (1998) hace un aporte referente a la actividad de comercio informal en el área metropolitana de Santiago de Cali, planteando que la contribución del comercio informal al empleo total fue más dinámico que la del comercio formal. Además el sector informal esta

⁶ Ver anexo 6. Principales estudios acerca del sector informal

integrado por trabajadores familiares sin remuneración. Un aspecto a destacar en este estudio es que el comercio informal posee varias barreras de entrada en contra de lo que se acostumbra a pensar. Esta investigación hace una caracterización social y económica de las personas que desarrollan la actividad de comercio informal.⁷

Por su parte Herrera y Salazar (1998) analizan en su trabajo las causas, evolución y perspectivas de la informalidad en Colombia y de manera específica en Cali y su área metropolitana, concluyendo que los principales factores que conducen a la vinculación del sector informal son la no generación de empleo productivo, bajo nivel educativo, migraciones del campo hacia la ciudad y mayor generación de ingresos.⁸

Para comenzar a llenar los vacíos existentes acerca del sector informal en Cali el grupo de entidades vinculadas al observatorio económico, publicó un documento acerca del empleo e informalidad en el área metropolitana de Cali con énfasis en el mercado laboral, donde se desarrolla aspectos como las actividades informales, los ingresos y ubicación de sus actividades entre otros, al final del documento se plantean una serie de conclusiones y comentarios que abren las puertas para futuras investigaciones logrando recopilar de forma completa, precisa y detallada las características y precariedad del mercado laboral informal.⁹

Finalmente Rojas (1999), expone la naturaleza del sector informal a nivel global e interno desarrollando una caracterización del sector. El punto a destacar en esta investigación son las políticas recomendadas planteando que “la clave para la formulación de estrategias de desarrollo para el sector informal urbano esta en la comprensión de la relación existente entre los sectores formal e informal, demostrando que dicha relación es de dependencia heterogénea, de ahí que se necesite combinar aspectos micro y macroeconómicos para que el crecimiento sea evolutivo”.⁽¹⁰⁾

⁷ VALENCIA ALVARADO, Maria del Carmen. Comercio informal en el área Metropolitana de Cali: economía de Crecimiento o Subsistencia 1995- 2005. Santiago de Cali, 1998. p. 10-34, 74-77 Tesis (Economista). Universidad del Valle. Facultad de ciencias económicas.

⁸ HERRERA CAICEDO, Mónica y SALAZAR REVELO, Andrés Felipe. Economía Informal Un Horizonte sin Pasaporte. Santiago de Cali, 1998. p. 20-23, 29-40, 132-139, Tesis (Economista). Universidad de San Buenaventura. Facultad de ciencias económicas.

⁹ ORTIZ QUEVEDO, H. Carlos y URIBE, José Ignacio. Informalidad laboral en el área metropolitana de Cali 1992-1998. En.: Observatorio Económico del Valle del Cauca. No. 2 (ago.- 2000); p. 84-113.

¹⁰ ROJAS NUÑEZ, Claudia Fernanda. Sector informal urbano en Colombia: diagnostico, perspectivas y relaciones con el sector formal de la economía. Santiago de Cali, 1998. p. 9-13, 30-46. Tesis (Economista). Universidad del Valle. Facultad de ciencias económicas.

1.3 DEFINICIONES DEL SECTOR INFORMAL URBANO

Como se ha mencionado anteriormente existe una gran confusión en la definición del sector informal debido a la variedad de actividades que hacen parte de este sector y a las características que estas presentan en las diferentes regiones, por lo que resulta difícil presentar un concepto único acerca del mismo. Entre las definiciones dadas se destacan:

- Para el caso de Colombia y según el DANE se acepta que el sector informal se describa en términos generales de la siguiente manera: “como un conjunto de unidades dedicadas a la producción y comercialización de bienes y prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala bajo un esquema de organización rudimentario, en la que hay muy poco o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo –en los casos en que existan- se basan mas bien en el empleo ocasional, teniendo en cuenta las relaciones personales y sociales, es decir, que se mantengan unos vínculos de parentesco especialmente los familiares y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales”.¹¹
- Mazzerra (1985) plantea que el sector informal “es un excedente estructural de oferta de trabajo urbana; concepto que definiremos muy sencillamente como la diferencia entre la oferta de trabajo urbana y el conjunto de empleos bien remunerados (lo cual básicamente significa empleo del sector moderno) que se crearían con pleno uso de la capacidad instalada, ahora bien, ese excedente en primer lugar es grande y en segundo lugar persiste”¹².
- Carbonetto (1985) lo define como “excedente laboral que desarrolla la estrategia de sobrevivencia y formas de inserción específicas”¹³.
- Tockman propone considerar al sector informal “como el resultado de la descentralización y la reorganización de la producción y del proceso del trabajo a nivel global”¹⁴.

¹¹ DANE. Resoluciones sobre las estadísticas del empleo en el Sector Informal. Bogotá : Dane, 2000. p.1-3.

¹² MEZZERA, Jaime. Apuntes sobre la Heterogeneidad en los mercados de trabajo de América Latina en el Sector Informal Urbano en los Países Andinos. Quito : ILDIS-CEPESIU, 1985. p. 28.

¹³ CARBONETTO, Daniel. El Sector Informal Urbano en los Países Andinos. Quito : ILDIS-CEPESIU, 1985. p.63.

¹⁴ TOCKMAN, Victor. Beyond Regulation. Estados Unidos: Edición Lynne Rienner, 1992. p.3

- WIEGO (Women in Informal Employment Globalizing and Organizing) propone la siguiente definición: “Todos los trabajadores (rurales y urbanos) que no gozan de un salario constante y suficiente, así como todos los trabajadores a cuenta propia-excepto los técnicos y los profesionales- forman parte de la economía informal. Los pequeños comerciantes y productores, los microemprendedores, los empleados domésticos, los trabajadores a cuenta propia que trabajan en sus respectivas casas y los trabajadores ocasionales (los lustradores, los transportistas, la gente que trabaja a domicilio, por ejemplo en la confección o en la electrónica, y los vendedores ambulantes) integran la categoría informal de la economía”¹⁵.
- La definición que propone la OIT para las actividades informales en América Latina es la siguiente: “son trabajadores informales aquellos por cuenta propia (con la excepción de las profesiones liberales), los familiares no remunerados, el servicio doméstico y empleadores y empleados de pequeñas empresas”¹⁶.

A diferencia del sector informal, el formal se entiende como el sector económico que cumple normas legales como las fiscales, las laborales, las urbanísticas entre otras. Donde existe una separación entre la propiedad, administración del negocio y la contratación de fuerza de trabajo por la vía salarial, además se mide la ganancia con relación al costo de producción y esa ganancia es el objeto básico en la operación de la empresa.

Según el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social define que “El comercio informal es una de esas formas no directamente capitalistas de organización de la actividad laboral. El gran desarrollo de la actividad comercial en las últimas décadas, se ha realizado a través de diversas formas que van desde la constitución de grandes cadenas y de grandes centros comerciales, hasta el mantenimiento y relativa expansión de las tiendas “tradicionales” y de ventas callejeras”¹⁷.

Pero ese gran desarrollo de las actividades comerciales informales se debe a un factor que definiremos como la permanencia/persistencia, el cual es la capacidad efectivamente demostrada de los negocios del comercio informal para mantenerse en la economía, tanto en razones de sus características internas como de las condiciones del mercado en la rama de actividad en que se ubican por lo tanto, la permanencia está en función de la potencialidad, es decir, la capacidad

¹⁵ WIEGO. Addressing Informality, Reducing Poverty : A Policy Response to the Informal Economy, (2001). p.1.

¹⁶ HUSSMANN R., du Jeu, B., ILO Compendium of official statistics on employment in the informal sector. OIT: No.1; (2002). p.10

¹⁷ Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Transición demográfica y oferta de trabajo en Colombia. Bogotá : Senalde, 1986. p. 3.

para aprovechar en su propio beneficio las condiciones del mercado, dada una cierta organización de sus procesos productivos y de sus relaciones con el resto de la economía¹⁸.

¹⁸ La actualidad del sector informal urbano en Colombia. Memorias del taller sobre trabajos de investigación. Bogota : CIID-UNIANDES, 1983. p.7

2. CARACTERIZACION DEL SECTOR INFORMAL URBANO EN COLOMBIA

Siempre que se piensa en el sector informal se cree que es un sector marginado donde existen relaciones de intercambio con precariedad y en algunos casos se suele asociar con la economía subterránea, con un conjunto de actividades no estructuradas fuera del marco normativo oficial donde se utiliza normalmente poco capital, técnicas rudimentarias y mano de obra escasamente calificada que proporciona bajos ingresos, sin registro alguno y sin conexión con el sector moderno. El origen del sector informal en Colombia según estudios hechos por Fenalco, está muy relacionado con el proceso de industrialización y urbanización de los últimos cuarenta años caracterizado por las migración y crecimiento urbano, desempleo y subempleo e ingreso.

Así como el sector informal ofrece una gran variedad de bienes y servicios de igual manera hay una demanda o clientela interesada en ella que lamentan la toma del espacio público, la falta de garantía en los productos y servicios, falta de higiene e inseguridad, pero que buscan en estos mercados bajos precios, productos numerosos y diversos de carácter nacional e internacional, sistema de apartado, encuentran lo que buscan rápido, calidad aceptable en los productos dependiendo de la necesidad del consumidor.

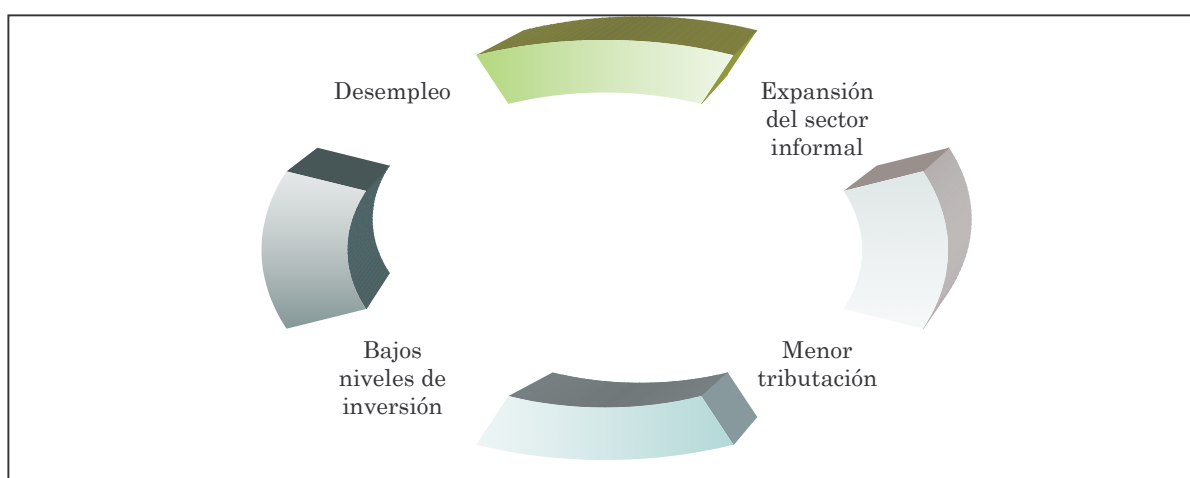
2.1 DESCRIPCION GENERAL

El sector informal en Colombia ha sido un componente de la estructura del país el cual genera la mitad de los empleos existentes, ubicándose de esta manera en todos los sectores de la economía. Para los trabajadores que operan en este sector los beneficios que pueden encontrar son el ahorro de algunos costos, los cuáles pueden dividirse en: costos para ingresar a la formalidad, tanto pecuniarios como el tiempo que deberán invertirse para obtener licencias y permisos de funcionamiento y los costos para permanecer en la formalidad, como pago de impuestos, tributos y tasas que gravan la actividad. Sin embargo, deben asumir costos como evitar ser detectados y sancionados por las autoridades, tal como ocultamiento de existencias, dispersión de la producción en pequeñas unidades, pagos a las autoridades para evitar sanciones y los costos por no operar en forma eficiente en escalas óptimas de producción, no contar con mano de obra calificada, tener sólo acceso al crédito a tasas de usura, manejo de dinero en efectivo, falta de títulos de propiedad que les impide ponerlos como garantía de préstamos, en general, deben asumir un costo de no tener una buena ley, ya que falta una normatividad que facilite y garantice la eficiencia de sus actividades económicas.

La falta de una normatividad y de condiciones claras que permitan un funcionamiento adecuado del sector, han hecho que este opere en la clandestinidad y que desarrolle una dinámica en cuanto a su funcionamiento con el resto de la economía, donde resulta interesante destacar como se

refleja el crecimiento y persistencia de la informalidad bajo el esquema de un círculo vicioso, en el que a mayores niveles de desempleo mayor vinculación de la fuerza de trabajo al sector informal logrando una expansión de este, teniendo en cuenta que opera con una baja productividad dada la mala asignación de los recursos, lo que repercute en menores ingresos tributarios y afectando finalmente a la inversión para generar mas y mejores puestos de trabajo o programas de inversión social.

Grafico 1. El círculo vicioso de la informalidad



En el Grafico 1 se muestra la Interdependencia que presentan estas variables reflejando al Sector informal como una respuesta ante los problemas estructurales de la economía, por ende no solo debe ser atacado frente a las distorsiones que crea sino también en las causas que lo generan, de esta manera se genera una posible solución a través de la creación de empleos productivos, contrarrestando una expansión de la informalidad y reduciendo los niveles de subempleo, logrando evitar el fenómeno de la histéresis del desempleo¹⁹.

Otra variable clave es el mismo sector informal puesto que puede ser un gran potencial de riqueza para acelerar el crecimiento al tiempo que reduce la pobreza, sumado a principios como la justicia, la equidad, la existencia de oportunidades, la competencia justa y la redistribución de los ingresos.

¹⁹ La histéresis implica que el desempleo responde muy lentamente a una reactivación económica, lo que se traduce en tasas de crecimiento económico con persistentes tasas de desempleo.

Las anteriores medidas pueden mejorar la situación del sector y consecuentemente de la economía, donde inicialmente se debe dejar de ignorar su existencia por que con problemas como este que han permanecido en la estructura económica del país es casi imposible erradicarlos y aun mas con políticas instrumentales²⁰ insuficientes ante la magnitud del problema.

Lo anterior hace mención a la necesidad de políticas de crecimiento acordes con las condiciones del país, selectivas (que tengan una alta incidencia en el empleo, igualmente estímulos del sector externo y tecnológico y crecimiento de la productividad en áreas seleccionadas de actividades informales con su respectiva transformación) o enfocadas a determinados sectores estratégicos (que permitan la absorción de la mano de obra, ya que se puede impulsar los sectores de bienes y servicios intensivos en capital pero que no arroje mayores resultados en el empleo), y a su vez políticas de educación, capacitación, productividad y competitividad y finalmente “un análisis específico y particular para cada ciudad y región, constituye un requerimiento para la formulación de políticas de empleo, dada la segmentación espacial del mercado laboral colombiano”²¹.

2.2 COMPORTAMIENTO DEL SECTOR INFORMAL

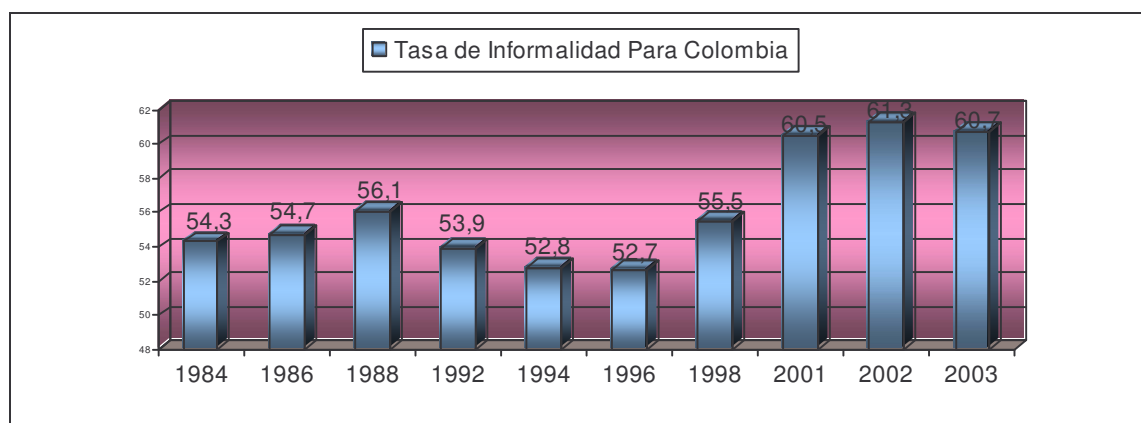
En Colombia el concepto del sector informal como objeto de acción del Estado fue ampliamente utilizado en la literatura técnica y en la documentación de políticas públicas sobre empleo y capacitación laboral durante las décadas de los setenta y ochenta. Los planes de desarrollo nacional “Plan de Integración Nacional 1978-1982” y “Cambio con Equidad 1982-1986” incorporaron por primera vez el concepto de sector informal urbano difundido desde la OIT²², pero desde entonces ha sido sustituido casi totalmente por el concepto de microempresa con énfasis en aquellas que presentan mayor potencial de desarrollo excluyendo a la población más típicamente informal.

²⁰ La diferencia entre políticas instrumentales y políticas con objetivo desempleo es el diagnostico al que responde y la incidencia que logran. Las primeras obedecen a situaciones moderadas de desempleo y subempleo y las segundas a significativos niveles de desempleo y subempleo.

²¹ RODRÍGUEZ C, Liria Adriana. El Subempleo, una cara no tan oculta del problema laboral. En : Revista economía Colombiana y Coyuntura Política. No.287 (Dic. 2001); p. 99-109.

²² LOPEZ, Hugo. El Empleo Informal en Colombia: Un balance de los cambios acaecidos entre los ochenta y los noventa. Medellín : DNP, 1996. p.82.

Grafico 2. Tasa de Informalidad para Colombia. (%)



Fuente: DNP-Dane

Según las estadísticas sobre mercado laboral en Colombia que miden el sector informal urbano desde 1984, muestran que su participación en el empleo urbano se ha mantenido desde entonces por encima del 50%, habiendo oscilado entre el 54 y el 57% desde 1990. En su evolución, tal como lo muestra la Grafica 2, desde 1984 se pueden distinguir tres etapas: un aumento del índice de informalidad (población ocupada en el Sector Informal / población ocupada total) entre 1984 y 1992, una disminución entre 1993 y 1996 y de nuevo un aumento entre 1997 y 2002. La tasa de informalidad para el conjunto de las siete principales áreas metropolitanas era 54.3% en junio de 1984 y pasó 56.1% en 1988; luego descendió a 52.7% en junio de 1996, para ascender de nuevo en junio de 1998 a 55.5%.

Pero en los tres últimos años y dada la continuidad de la recesión económica en el país la proporción de ocupantes en el sector informal, según las últimas encuestas continuas de hogares, ha ascendido nuevamente hasta niveles del 60%, la tasa de informalidad para el 2001 para las trece áreas metropolitanas a junio era de 60.5% y paso a un 61.3% en el 2002 para luego descender en el 2003 a 60.7%, es decir, 4.650.000 trabajadores Colombianos desarrollan sus actividades en el sector informal²³, así mismo su tamaño podría acercarse al 39% del producto interno bruto medido por las cuentas nacionales.²⁴

Por el carácter de evasión de la ley, el pago de tributos al estado y heterogeneidad en actividades que ha adoptado el sector informal resulta difícil tener un registro permanente tanto de las actividades como de la población que esta vinculada en este sector, así por ejemplo “el no

²³ Dane. ECH (abr.-jun. 2003). Cali : DANE, 2003. 9-12 p. Trimestral.

²⁴ Negocios informales que hay detrás. En : Revista Dinero. No. 198 (feb. 2004); p. 28.

registro del 40% de las ventas globales da una idea de la magnitud de las operaciones que no se incluyen en las cifras de las cuentas nacionales”, generando una distorsión en la toma de decisiones y por ende un cambio de la estructura económica del país²⁵.

Entre las distorsiones que puede generar la informalidad esta el aumento de los índices de violencia y delincuencia, incentivos a fomentar el contrabando, bien sea por las reglamentaciones, prohibiciones o altos gravámenes repercutiendo en la venta de productos nacionales, competencia desleal, disminución del recaudo generado a través del no pago de impuestos (motivando a la creación de nuevos tributos o incrementos en las tarifas ya existentes), evasión de los aportes al seguro social y otras entidades de salud que no reconocen los derechos de los trabajadores, no permitir hacer mediciones exactas sobre las variables económicas: producto, empleo, nivel de precios, entre otras y por tanto dificulta la medición de los resultados de las políticas económicas aplicadas.

Por otro lado es claro que el sector formal no esta absorbiendo la mano de obra existente dada la incapacidad en la generación de empleos productivos, comportamiento observado a través de la tasa de desempleo²⁶, la cual se ha incrementado en un 98.9% entre 1992 y 2000, pasando de 9.8% en 1992 a 19.5% en 2000, en este año el Dane aplica una nueva metodología que incorpora un sistema continuo de recolección y adopta los nuevos conceptos para la medición de las variables de ocupados y desocupados, entre otros cambios. A partir del 2001 esta tasa comienza a descender para situarse en el ultimo año en 15.8%.

El aumento de la tasa de desempleo hace que el excedente de la mano de obra se incorpore al mercado laboral informal constituyéndose así una forma de auto empleo y generación de ingresos, este comportamiento es explicado a través del crecimiento en la oferta laboral, ocasionado por la mayor participación de las mujeres y jóvenes estudiantes. A comienzos de los noventa el desempleo se centro en la población joven con educación secundaria completa e incompleta y a grupos con ingresos bajos, pero esta tendencia se revirtió y las tasas de desempleo de los educados y de las personas de ingresos superiores aumentaron lo que explica un aumento de la informalidad en la población con niveles de educación completa.

Además las tasas de participación laboral han aumentado desde 1997, donde la población dispuesta a trabajar ha crecido a una tasa de 4.3% anual, mientras que entre 1991 y 1997 la tasa era solo de 3.3%, en el grupo de jóvenes entre 15 y 25 años la aceleración fue aun mas brusca: paso de 1.3% a 6.6% anual. Estos cambios seguramente se dieron por el auge económico de la primera mitad de los noventa y la posterior desaceleración y crisis.

²⁵ ARANGO LONDOÑO, Gilberto. Estructura Económica Colombiana. Bogota : Mc Graw Hill, 2000. p. 436.

²⁶ Ver anexo 1, Tasa de Desempleo en Colombia.

Para enfrentar la pérdida del empleo de los miembros laboralmente activos los hogares adoptan estrategias como cambios en la estructura familiar puesto que en algunos casos la familia se expande, es decir, reciben en el hogar a otras familias (hijos, sobrinos, abuelos, etc.), otras usan diversas fuentes de ingresos como pensiones, remesas, ayudas, recurren al crédito, o simplemente venden sus activos y disminuyen su consumo²⁷.

Otro posible causante del incremento de la informalidad es que la población presenta problemas educativos para desarrollar actividades en el sector formal o que simplemente no encuentran atractivos los ingresos y las pocas oportunidades que brinda el sector moderno.

Los bajos niveles educativos de la población pueden estar dados por la baja calidad en la misma, donde se presenta un desequilibrio entre las necesidades reales de capacitación existente en el aparato productivo y la demanda por las diferentes modalidades de educación y formación superior, además los limitados recursos financieros y humanos para el desarrollo de ciencia y de tecnología constituyen un obstáculo para alcanzar una mejorías en los indicadores de educación, otra deficiencia es la inequidad al acceso y permanencia, donde la mayor parte de los alumnos matriculados se encuentran en los centros urbanos de mayor poder económico, así mismo las deficiencias del nivel del profesorado y la inadecuación de la estructura orgánica del sistema educativo, se puede decir entonces que los usuarios carecen de influencia en la toma de decisiones, en parte por falta de información y por que algunas decisiones se toman en instancias burocráticas a las que no tienen acceso y por otra parte los planteles educativos carecen de incentivos para ampliar o mejorar el servicio.

Buena parte del atraso educativo en Colombia y en otros países latinoamericanos es producto de la inestabilidad macroeconómica de las últimas décadas²⁸, por tanto los jóvenes llegan al mercado laboral con muy poca educación teniendo como resultado un aumento en las brechas salariales.

Cabe anotar que no todas las personas que desarrollan actividades informales obtienen unos ingresos por debajo de los ofrecidos por el sector formal sino que simplemente no desean hacer parte de este mercado laboral por el cumplimiento de un horario o ciertas funciones o por que ya han hecho de la informalidad un estilo de vida, igualmente dentro del conjunto de vendedores informales hay unos con condiciones precarias y otros con condiciones mas estables, de aquí su connotación como una economía de subsistencia.

²⁷ GAVIRIA U. Alejandro, y HENAO V. Marta Luz. Comportamiento del desempleo en los últimos años y estrategias para enfrentarlo. En: Revista Coyuntura Social. No. 24 (May. 2001); p. 23-37.

²⁸ LORA, Eduardo. El Desempleo ¿Qué hacer?. Bogota : Alfomega S.A, 2001. p.5

Otro posible factor causante de la informalidad son las migraciones que presentan los campesinos y personas que a causa de la violencia, difícil situación de trabajo en el campo y la falta de ingresos para sobrevivir, son atraídos por las principales ciudades de Colombia (Cali, Bogotá y Medellín) en busca de nuevas oportunidades de trabajo e ingresos que permitan su sostenimiento.

A llegar los campesinos a las ciudades encuentran todo tipo de barreras que les permitan acceder a un trabajo y de manera más preocupante no reciben atención alguna por parte del gobierno ante necesidades como salud, vivienda, educación y alimentación, por tanto, realizan actividades informales como la venta de alimentos y objetos varios para poder subsistir.

Dicho lo anterior su tendencia será (si las autoridades no desarrollan y aplican un paquete de medidas correctivas que generen un impacto positivo o por lo menos alentador a la economía) a que este sector presente un mayor crecimiento, mayor violencia, mayor contrabando, menor recaudación tributaria, ilegalidad, desmejoramiento de la calidad de vida de la población, flexibilización en los términos de contrato.

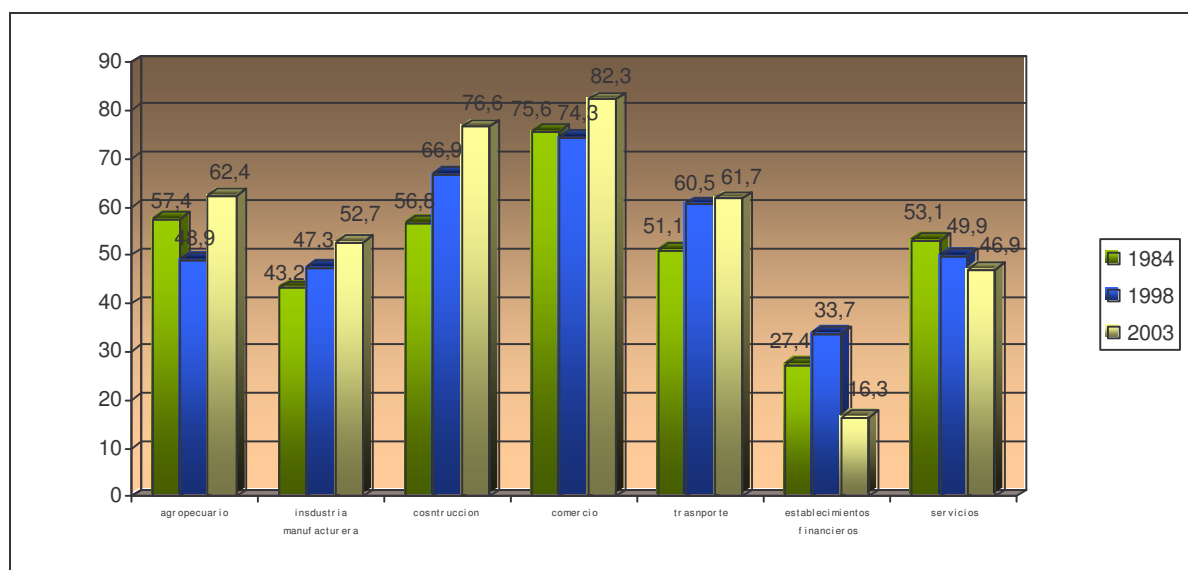
2.3 ACTIVIDADES EN EL SECTOR INFORMAL

El sector informal presenta un gran número de actividades constituyéndolo así en un sector heterogéneo porque los actores que participan en el realizan la labor que mejor sepan desarrollar teniendo en cuenta las restricciones que presentan dada las oportunidades del mercado, la estructura del estado y las necesidades de capital para poder operar.

Las actividades de este sector suelen llevarse a cabo en pequeñas unidades que han creado siendo los propietarios y a la vez trabajadores, son personas con muy poco capital, tienen habitualmente una gran cantidad de mano de obra, lo cual trae consigo unos servicios o bienes de poca calidad pero relativamente baratos. Muy contadas son las unidades de éste sector que tienen un buen rendimiento: están mal equipadas y su infraestructura es muy modesta. Lo que pone de manifiesto que hay un amplio margen para mejorar tanto las técnicas de producción como los conocimientos y formas de aprendizaje de los trabajadores.

El sector informal se encuentra en todos los sectores de la economía donde figura el comercio, la agricultura, la construcción, la industria manufacturera, el transporte, los servicios, e inclusive un sistema financiero informal, basado en prestamistas y cambistas que desempeñan una función de financiamiento para sus actores.

Grafica 4. Informalidad por ramas de actividad para Colombia. (%)



Fuente: DNP-Dane

Según como lo muestra la Grafica 4, el sector que alberga el mayor número de trabajadores informales es terciario bajo el subsector comercio, que ha presentado un continuo crecimiento en una tasa de 8.14% entre 1984 y 2003, para 1984 se ubicaba en un 75.6% para luego presentar la tasa mas alta de participación dentro del conjunto de los sectores de la economía en un 82.3% en el 2003. Así mismo, para el 2003 subsectores como la construcción (76.6%), transporte (61.7%), e industria manufacturera (52.7%) presenta un incremento en su participación respecto a 1984, durante este periodo de tiempo las tasas de crecimiento se registran en un 58.7%, 20.7% y 21.9% respectivamente. Situación contraria a la que presentan sectores como los servicios (46.0%) y los establecimientos financieros (16.3%) y finalmente el sector agropecuario después de su caída en 1998 vuelve a tener un repunte notorio pasando de 48.9% a 62.4% en el 2003, siendo este el tercer sector que agrupa un mayor número de vendedores informales.

Los trabajadores pertenecientes a la informalidad en su mayoría ocupan a trabajadores por cuenta propia cuya participación se ha incrementando en un 6% entre 1992 y 1998, pero su pico máximo lo alcanzo en el 2001 con un porcentaje de 50.8% y actualmente (2003) presenta una ligera disminución para ubicarse en 48.4%, caso contrario a obrero o empleado particular, aunque este ocupa el segundo lugar dentro de la distribución de la población informal por posición ocupacional se ha mantenido en promedio con un 36.8% entre 1992 y 1998, para junio de 1992 representa un 37.0 %, luego haciende a 37.4% en 1994, pasa luego a 38.4% en junio de 1996 y desciende a 34.7% en 1998 a partir de este momento esta distribución reduce su participación notoriamente donde en los tres últimos años (2001, 2002 y 2003) se ha ubicado en 27.8%,

28.2% y 28.3% respectivamente, es decir, presento una disminución de 6.4% entre 1998 y 2003, y en menores proporciones se ubica en tercer lugar el empleado domestico, seguido de patrono o empleador y finalmente se encuentra el trabajador familiar sin remuneración.²⁹

Por ende, el sector informal en Colombia desarrolla actividades básicamente de carácter terciario y vincula en su mayoría a trabajadores por cuenta propia donde el éxito del negocio o de la actividad depende de la creatividad de su trabajo así mismo como de sus recursos e iniciativas para suplir las necesidades de la demanda y en otras situaciones de la evasión que realizan las personas que trabajan en estos sectores ante las entidades encargadas.

Para clasificar los ocupantes que alberga este sector en el desarrollo de sus actividades se plantean tres segmentos³⁰ que selecciona a los trabajadores de acuerdo a sus características socio-económicas, el primero de ellos el **segmento dinámico** (ver anexos, Grafica 5. heterogeneidad en el sector informal urbano en Colombia): compuesto por los trabajadores informales de mayores ingresos con mas horas trabajadas a la semana y mayor potencial de desarrollo empresarial, este segmento se caracteriza por ser un empleo voluntario y de carácter permanente, es decir, el trabajador comienza a laborar en este sector por que se retiro del trabajo anterior por motivo de bajos ingresos, por que no encontró empleo o por que quiere trabajar mas tiempo, a su vez los miembros de este segmento se caracterizan por poseer unas condiciones de empleo mas estables, son principalmente trabajadores por cuenta propia y microempresarios, poseen además un bajo nivel educativo y viven en estratos socioeconómicos relativamente mas altos que miembros de otros sectores.

El segundo **segmento es el intermedio**, compuesto por trabajadores que utilizan el sector informal como herramienta temporal para acumular capital humano y conseguir empleo formal, por tanto, es un empleo de carácter forzoso y temporal, donde el trabajador se retira de su antiguo empleo por motivo de cierre o dificultades de la empresa o despido, por que no encuentra trabajo o no tiene empleo anterior pero esta en la búsqueda de otro trabajo. Su jornada laboral se ubica por debajo del promedio de las horas trabajadas semanalmente.

Este segmento se caracteriza por que los ingresos son bajos entre un grupo de jóvenes trabajadores, laborando como empleados de microempresas o ayudantes familiares en condiciones de trabajo precarias, además sus miembros tienen un nivel de educación secundaria parcial, lo que sugiere que muchos dejan de estudiar para conseguir empleo y generalmente desempeñan el trabajo en locales fijos o en otras viviendas.

²⁹ DANE. ECH (abr.-jun. 2003). Cali : DANE, 2003. 9-12 p. Trimestral.

³⁰ Ver anexo 2. Heterogeneidad en el sector informal urbano en Colombia.

Finalmente se encuentra **el segmento marginal**, que incluye a trabajadores de bajos ingresos con poca esperanza de conseguir mejor trabajo, lo que lo constituye como un empleo de carácter forzoso y permanente, para ellos el sector informal es la única opción de empleo y sus trabajos le ofrecen muy poca acumulación de capital humano y muy bajas posibilidades de conseguir posiciones mejores, siendo este segmento el mas precario de todos. Son trabajadores relativamente más viejos, jefes de hogar con poca educación y viven en estratos más bajos³¹.

2.4 CARACTERISTICAS SOCIOECONOMICAS DE LOS OCUPADOS EN EL SECTOR INFORMAL

En la década pasada podría decirse con propiedad que el empleo era ante todo una alternativa para los migrantes del campo, las personas sin educación y los trabajadores secundarios de los hogares; hoy no puede decirse lo mismo: con la desaceleración de los migrantes rurales a las grandes ciudades y el aumento del nivel educativo, las diferencias personales entre los trabajadores de los Sectores formal e informal se han venido cerrando progresivamente³².

El análisis del sector informal por sexo tal como lo muestra la Grafica 6, presenta una situación interesante. En 1984 la tasa de informalidad femenina era 4.7 puntos superior que la masculina: 57.8% contra 52.1%. Sin embargo en 1998 la tasa de informalidad femenina descendió rápidamente que la masculina ubicándose en 56.5% contra un 54.7%³³, este fenómeno es explicado por la rápida inserción de mujeres en estos últimos años como consecuencia de su creciente nivel educativo, casi que igualando la tasa de informalidad de los hombres, lo interesante en esta evolución, es la creciente participación de la mujer en el mercado laboral informal, para lo cual en el 2003³⁴ su porcentaje de participación se incremento hasta un 62.0% contra un 59.6% de los hombres. Como consecuencia de la crisis actual y dado que el desempleo femenino es más alto que el masculino, se ha vuelto a ampliar la brecha entre la informalidad femenina y la masculina.

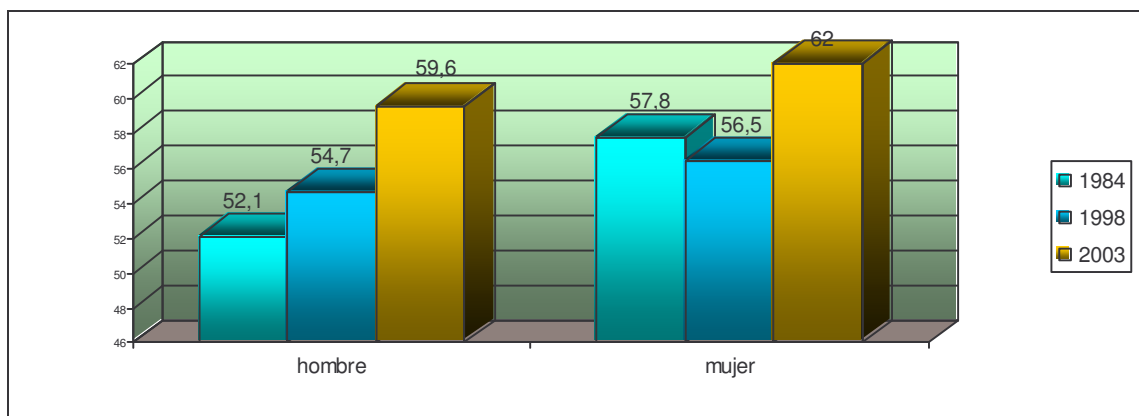
³¹ MC.EWAN, Patrick J. Heterogeneidad en el sector informal urbano en Colombia. En: Revista coyuntura social. No. 13 (nov. 1995); p.129-141.

³² LOPEZ CASTAÑO, Hugo. Diagnostico y políticas para el Sector Informal Urbano en Colombia. En: Lecturas de Economía. No. 21 (sep.-dic. 1986); p. 133-167.

³³ HENAO. Marta Luz, et al. El mercado laboral urbano y la informalidad en Colombia: evolución reciente. En: Revista Planeación y Desarrollo. Vol. XXX, No.2 (Abr.-jun. 1999); p. 7-37.

³⁴ Dane. ECH (abr.-jun. 2003). Cali : DANE, 2003. 9-12 p. Trimestral.

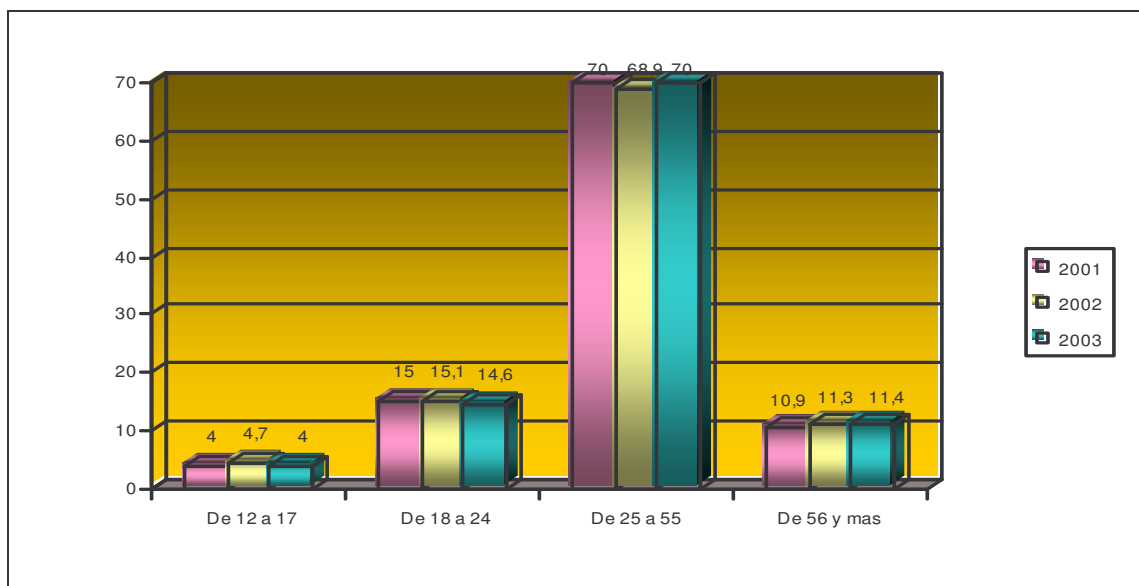
Grafica 6. Tasa de Informalidad según sexo. (%)



Fuente: Autor. Con base en cifras del DNP y ECH II trimestre 2003.

Para el análisis de la informalidad por grupos de edad observado a través de la Grafica 7, para los últimos tres años y según datos del Dane, se muestra una gran concentración de trabajadores entre los 25 a 55 años, con una participación del 70% sobre el resto de conjunto de edades, este comportamiento durante los últimos tres años dista de los años anteriores donde los jóvenes ingresan en su mayoría al mercado laboral informal entre los 15 y 19 años, allí adquieren experiencia, se trasladan al sector formal y en los últimos años de su vida regresan al sector informal fundamentalmente en calidad de patronos, pues con los ingresos acumulados durante su vida laboral logran crear una microempresa, describiendo la existencia de un ciclo de vida laboral.

Grafica 7. Tasa de Informalidad según edad. (%)



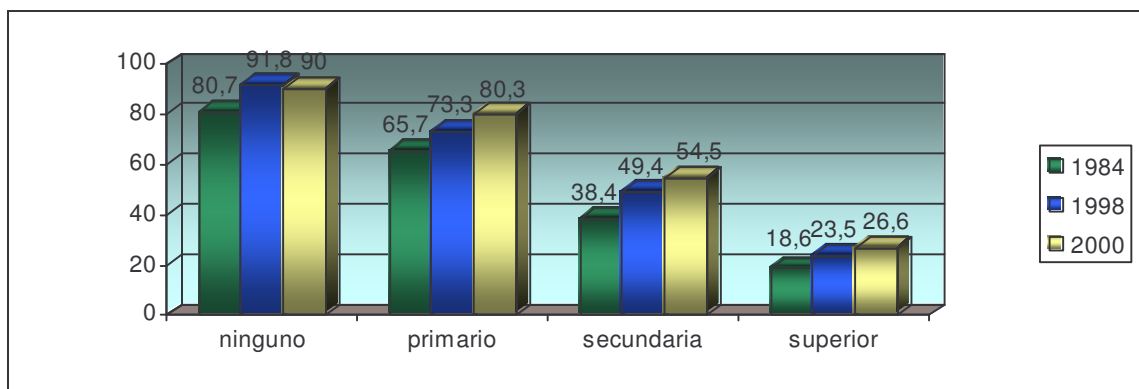
Fuente: Dane.

A través del grafico 8, se puede observar que el sector informal tiende a ocupar una creciente fuerza de trabajo que no cuenta con las aptitudes adecuadas para entrar a laborar en el mercado formal, por eso las tasas de informalidad por nivel educativo son altas cuando esta población presenta niveles educativos más bajos.

Para el 2000³⁵ la tasa de informalidad en las personas que no tienen ningún nivel de educación es del 90%, seguidos de las personas que cuentan con un nivel educacional secundario completo (80.3%), con menor participación están las personas que han finalizado la secundaria (54.5%) y finalmente las personas que poseen un nivel de educación superior completo (26.6%). Es interesante indicar que la participación en este último nivel se ha incrementado en un 8% entre 1984 y 2000, lo que indica que el sector informal es un refugio no solo para las personas que no poseen aptitudes adecuadas para participar en el mercado laboral formal sino que también para aquellas que si las poseen pero que no encuentran una oportunidad en el sector moderno.

³⁵ HENAO, Marta Luz, et al. El mercado laboral urbano y la informalidad en Colombia: evolución reciente. En: Revista Planeación y Desarrollo. Vol. XXX, No.2 (Abr.-jun. 1999); p. 7-37.

Grafico 8. Tasa de Informalidad según nivel educativo. (%)



Fuente: DNP

Al comparar las tasas de informalidad por nivel educativo incompleto, se puede mostrar que un trabajador con estudios incompletos en cualquier nivel de educación tiene una mayor probabilidad de pertenecer al sector informal que un trabajador con estudios completos en el mismo nivel educativo.

3. EL SUBSECTOR DEL COMERCIO INFORMAL EN EL CENTRO DE CALI

En este capítulo se realiza la descripción del estudio su carácter y naturaleza donde se exponen los principales aspectos sobre el como y el porque se desarrolla este trabajo, para luego describir y analizar los resultados obtenidos en las encuestas con el propósito de realizar una caracterización socioeconómica de los ocupantes del sector informal y alcanzar de esta manera los objetivos y generar una solución al problema.

3.1 DESCRIPCION DEL ESTUDIO

En este capítulo se describe el contexto en el que se desarrollan las actividades informales, los objetivos que se pretenden alcanzar con la investigación, así como los motivos y las razón por las cuales se plantea esta propuesta de trabajo, finalmente realiza un esbozo minuciosos acerca de los procedimientos, tipo de estudio y técnicas que se emplearan para analizar los datos obtenidos a través de los casos.

3.1.1 Planteamiento del problema. El Centro de Cali es una zona de vital importancia en el desarrollo de diferentes actividades comerciales, pero su crecimiento y transformación se convierten en un verdadero problema al no crear espacios que permitan la aglomeración de vendedores, convirtiéndose de esta manera las vías publicas en una de las principales plazas de distribución y una alternativa de empleo para muchas personas.

La discusión e importancia del subsector de comercio informal en Cali se da a partir del año 1982 en el Congreso Nacional de Comerciantes n. 37, donde se plantea el desconocimiento de su naturaleza y el carácter de estas actividades, además existe una gran confusión y distorsión acerca de la forma en como opera así mismo del tratamiento y valoración del tema. Mientras que en los hallazgos de EAFIT el tema no es tratado como un problema para FENALCO se da esta visualización, donde las actividades informales de comercio generan problemas y secuelas nocivas para el normal desarrollo de la dinámica urbana³⁶.

A partir de este momento se da inicio al estudio en las actividades que se realizan en el sector de comercio informal, donde en la actualidad este sector ocupa el mayor porcentaje del empleo informal y su continua aparición y extensión ha llevado al origen de zonas especializadas de distribución, en los andenes y en las vías, en un área de intenso flujo peatonal donde se distribuye

³⁶ CAMACHO, Álvaro. El comercio organizado y el sector informal: Voces desde una orilla. Boletín Socioeconómico. No. 9 (1983); p.92-101.

todo clase de productos y que ha puesto de presente una verdadera lucha de clases por el control del espacio comercial³⁷.

Es de destacar que el problema del comercio en el sector informal no esta enfocado solamente en su origen, caracterización o desarrollo sino en la permanencia que este ha presentado a lo largo de la historia, lo que implica que el sector informal cuenta con unas capacidades para aprovechar las condiciones del mercado, con capacidades para mantener en su interior un dinamismo y en general para permanecer o persistir en la economía, pero la pregunta que surge como investigador es por que el sector informal ha permanecido en la economía en donde no se garantizan las condiciones de seguridad laboral e higiénicas, se generan bajos ingresos monetarios, no tienen acceso al crédito institucional, cuentan con débiles instrumentos de seguridad social, son considerados como actividades de autosubsistencia, las personas que se dedican a estas actividades no tienen la posibilidad de hacer una carrera laboral ni de obtener compensaciones extra salariales, en general la característica mas relevante de los empleos informales es la precariedad.

Por lo expuesto anteriormente la investigación pretende estudiar que características socioeconómicas de los ocupados en el comercio informal del centro de Cali hacen que este subsector persista.

3.1.2 Objetivos

3.1.2.1 General. Describir que determinantes socioeconómicos de los ocupados en el comercio informal del centro de Cali hacen que este subsector persista.

3.1.2.2 Específicos.

- Analizar las actividades de comercio informal que se desarrollan en el Centro de Cali.
- Describir las características socioeconómicas de la población que desarrolla actividades de comercio informal.
- Identificar que características socioeconómicas de los ocupados en el comercio informal hacen que este subsector persista.

³⁷ DE SOTO, Op.cit; p. 74.

3.1.3 Justificación. Los estudios formulados (ver acápite estudios previos sobre el sector informal) por diferentes investigadores son orientados a la explicación de las características económicas y sociales de las personas que desarrollan actividades en el sector informal, así como los principales sectores que presentan mayores niveles de informalidad, a la determinación de factores que motivan a las personas a vincularse a este sector y a un número de trabajos que interesantes pero fragmentados, reflejan la poca profundidad y desarrollo para investigar este tema, además la falta de información acerca de la verdadera importancia del sector informal limitan la creación de escenarios alternativos como respuestas a los cambios que presenta la estructura económica y poblacional.

Lo anterior hace referencia al desarrollo y profundización de propuestas de investigación en la ciencia económica, puesto que éste no es un fenómeno económico reciente, por el contrario, es el efecto de todo un conjunto de políticas y transformaciones de espacios sociales, económicos, políticos y culturales donde se tiene como resultado una serie de manifestaciones ante la necesidad de medios para subsistir, donde su importancia como tema de estudio radica desde el primer momento de su conceptualización el cual surge a principios del decenio de 1970 por la Oficina Internacional del Trabajo (OIT).

En la Ciudad de Cali y su área metropolitana, el total de ocupados en este sector para 1996 corresponde a 55.8% y en 1998 este porcentaje presenta un incremento para ubicarse en un 58%³⁸, evidenciando la magnitud del desarrollo de una economía informal, su tendencia y permanencia, partiendo del punto de la escasa capacidad del sector formal para absorber la fuerza laboral existente, orientando a amplios sectores de la población a desarrollar diferentes actividades en la búsqueda de ingresos inmediatos.

Es de destacar que entre los sectores de la economía en los que participan empresarios del sector informal figura el comercio, la agricultura, la construcción, la industria manufacturera, el transporte, los servicios y un sistema financiero, demostrando que el sector informal es heterogéneo en lo que se refiere a actividades y a actores. Para Cali los mayores niveles de informalidad en el año 1998 los representa el subsector comercio con una tasa de informalidad del 73.1%, seguido de la construcción con un 69.4%, el sector agropecuario representado con un 61.3% y los servicios no financieros con un porcentaje del 55.4%³⁹. Dicho lo anterior, la investigación centrara su atención al sector del comercio ya que este es la principal actividad a desarrollar a nivel regional puesto que absorbe un mayor número de trabajadores que derivan una porción importante de ingresos para el sustento de las familias.

³⁸ ORTIZ, y URIBE, Op cit., p.88.

³⁹ Ibid, p. 99.

De lo expresado se hace importante la presente propuesta de trabajo en la medida en que contribuye a la profundización y desarrollo de nuevas investigaciones que permiten crear diversos contextos para el estudio y transformación del sector informal y ante todo realizar una contribución al conocimiento de dicho sector en el Centro de Cali, con énfasis en la actividad comercial, siendo este un punto crucial para la comprensión del crecimiento urbano de la ciudad.

Por otro lado, a partir del estudio se pueden crear espacios de discusión para la formulación de políticas de empleo, evaluación de las medidas correctivas que se han aplicado en este sector, programas de desarrollo y estrategias que generen en la población una visión de empresa, alternativas organizacionales integradas en formas asociativas (economía solidaria) y en general programas de apoyo que tiendan a mejorar la calidad de vida de los habitantes.

3.1.4 Diseño metodológico. El desarrollo metodológico de la investigación esta determinado por cuatro puntos mencionados a continuación, donde se hará un esbozo minucioso acerca de la manera de como desarrollar el trabajo de modo que permita alcanzar los objetivos y dar respuesta al problema.

3.1.4.1 Tipo de estudio. El estudio a realizar en la investigación es descriptivo-exploratorio que pretende describir que determinantes socioeconómicos de los ocupados en el comercio informal del centro de Cali hacen que este subsector persista.

3.1.4.2 Población y muestra. Para desarrollar el estudio propuesto se tomará como población los vendedores estacionarios y ambulantes del Centro de Cali. La muestra se hará a través de un análisis de casos bajo el esquema de una entrevista estructurada donde se realiza 90 encuestas de manera directa. No se aplica una muestra representativa probabilística, por lo que resulta difícil la ubicación del vendedor conociendo de manera a priori que estas personas no poseen un lugar fijo de trabajo.

3.1.4.3 Técnicas de recolección de datos. Para el logro de los objetivos propuestos se efectúan técnicas que representen una confiabilidad y validez en los datos obtenidos en el muestreo, por lo tanto, las técnicas seleccionadas son:

1. Realización de encuestas estructuradas, la cual contempla aspectos sociales y demográficos, aspectos físicos y finalmente aspectos económicos y legales, para determinar si estos factores son determinantes en la persistencia de actividades de comercio informal.

Para tener una información precisa y detallada que permita alcanzar los objetivos planteados se realiza una prueba piloto del formato de aplicación de las encuestas minimizando de esta manera los errores, a si mismo se establecen las preguntas para obtener una mayor comprensión.

2. Entrevistas estructuradas e informales con personas vinculadas al sector del comercio informal, con el propósito de recopilar información acerca de la situación actual social y económica en el desarrollo de estas actividades.
3. Revisión de información secundaria en las diferentes organizaciones y entidades, permitirá conocer de manera detallada las actividades, políticas y /o medidas de las autoridades al igual que las características de la población, según las metodologías y procedimientos aplicados por cada una de ellas en este caso serán:
 - Cámara de Comercio Cali.
 - Cidse.
 - Banco de la Republica.
 - Dane, Cali.
 - Departamento Nacional de Planeación y Municipal.
 - Alcaldía de Santiago de Cali.
 - Universidades de Cali.

3.1.4.4 Técnicas de análisis de datos. Después de recolectar los datos a través del muestreo, serán clasificados tomando como base las siguientes variables:

Ingresos

Sexo

Educación

Lugar de procedencia

Nivel de estudios

Promedio de ventas

Hora y días trabajados

Se utilizaron los siguientes indicadores:

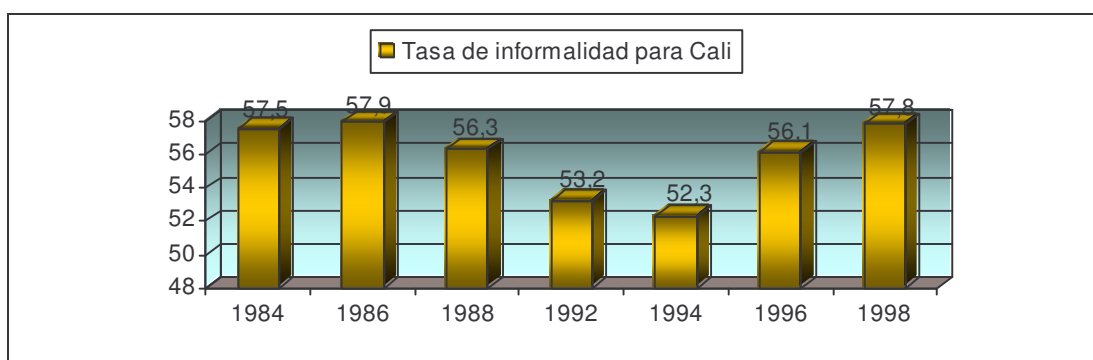
- Población económicamente activa.
- Tasa de informalidad
- Tasa de escolaridad
- Tasa de desempleo.

La tabulación se realizara en el programa SPSS, mediante el cual se genera el resultado de los datos para el análisis pertinente.

3.2 LA INFORMALIDAD EN SANTIAGO DE CALI⁴⁰

La estructura de la Informalidad en Santiago de Cali presenta un comportamiento estable ubicándose en 57.3%, pero entre 1988 y 1994 el grado de informalidad es relativamente menor al grado de informalidad de las 10 áreas metropolitanas del país con porcentajes de 56.3% y 52.3% respectivamente, en razón del auge económico de dicho periodo, pero a partir de este momento y hasta 1998 la informalidad vuelve a incrementarse en un 10.5% con respecto a 1994, este incremento se explica por que la desaceleración económica en Cali ha sido mas fuerte que en las otras áreas metropolitanas por efectos como flujos de dineros ilegales, crisis en las finanzas regionales, corrupción, la destrucción de empresas financieras cooperativas y la crisis de los deudores del sistema financiero UPAC. (Ver gráfica 9)

Grafica 9, Tasa de informalidad en el área metropolitana de Santiago de Cali (%)



Fuente: DNP

De acuerdo a la tasa de informalidad por rama de actividad se puede encontrar que el subsector comercio alberga el mayor número de trabajadores con un porcentaje de 73.1%, seguido del sector construcción con un 69.4%, sector agropecuario 61.3%, servicios 55.4%, el sector transporte y comunicaciones 54.8% y la industria manufacturera 49.6%. Esto indica que las actividades comerciales tanto a nivel nacional como Municipal constituyen el sector que agrupa en mayor cantidad a trabajadores.

Al comparar a nivel Municipal las características socioeconómicas de los informales con respecto al total nacional, se puede establecer que en ambos escenarios se cumple un ciclo de vida laboral,

⁴⁰ ORTIZ QUEVEDO, H. Carlos y URIBE, José Ignacio. Informalidad laboral en el área metropolitana de Cali 1992-1998. En : Observatorio Económico del Valle del Cauca. No. 2 (ago. 2000); p. 84-113.

es decir, los jóvenes comienzan su ciclo de vida laboral en el sector informal mientras aprenden y acumulan sus riquezas y luego se vinculan al sector informal se retiran de sus trabajos y se trasladan de nuevo al sector informal montando pequeños negocios. De esta forma en Cali los adolescentes entre 12 y 14 años son todos informales, posteriormente esta tasa baja a un 47.8% siendo este el nivel mínimo entre los 25 y 29 años y a partir de esta edad tiende a aumentar continuamente ubicándose por encima del 80% entre los 60 años de edad y mas.

De igual manera la evolución de la informalidad por nivel educativo presenta el mismo comportamiento que el nacional, donde hay altas y crecientes tasas de informalidad en los niveles educativos más bajos, para Cali en 1998 el 93.2% lo representan personas que no poseen ningún nivel educativo, así mismo la informalidad es mayor para niveles educativos incompletos en relación con niveles educativos completos, seguidos de las personas que cuentan con un nivel educacional secundario completo (76.6%), con menor participación están las personas que han finalizado la secundaria (50.1%) y finalmente las personas que poseen un nivel de educación superior completo (20.7%), al igual que el mercado laboral nacional hay mas probabilidades de ocuparse en el sector informal si se tienen niveles de educación incompleta.

Situación contraria en lo que respecta a la tasa de informalidad por genero, del total de ocupados que presento el sector informal en Cali entre 1992 y 1998 la participación masculina permanece relativamente constante, mientras que la femenina aumenta significativamente, pero en 1998 esta relación varia donde el 31.3% son hombres y 26.8% son mujeres, para este mismo periodo en el total nacional las mujeres presentaron una mayor participación respecto a los hombres.

A su vez la remuneración recibida por las mujeres es menor que la de los hombres lo que muestra una discriminación e inequidad en su pago y un deterioro creciente, en 1996 el ingreso promedio de los hombres era de \$264.654= y para la mujer de \$184.649= con una diferencia entre ingresos de \$80.005= y en 1998 el ingreso promedio de los hombres era de \$398.379= y para las mujeres \$ 237.451= con un diferencial de \$160.928=, por tanto vemos claramente el deterioro de los ingresos en 101.1%, ampliando la brecha entre géneros y mostrando que los puestos mejor remunerados se encuentran en el sector formal.

Por otro lado, entre los trabajadores informales cerca del 45% no están afiliados a la seguridad social, 13% al sisben, 20.9% a una EPS, 18.8% al ISS y 2.5% a otras entidades. Esta situación refleja un panorama preocupante donde casi la mitad de la población que labora en el sector informal debe asumir los costos que genera el servicio de salud y probablemente quedando un núcleo familiar desprotegido ante cualquier calamidad o enfermedad. La baja cobertura en salud para las personas que laboran en la informalidad pueden estar asociadas a las condiciones de trabajo que estos ostentan, es decir, poseen contratos verbales o en algunos casos no los tienen, no poseen los ingresos suficientes para pagar servicio alguno en el cuidado y atención de su

salud, además tienen una baja capacidad de ahorro o simplemente no cuentan con los requisitos necesarios exigidos por las entidades prestadoras del servicio a la hora de solicitarlos. Así mismo el 79% no está afiliado a un fondo pensional, lo que confirma su baja capacidad de ahorro y lo más importante plantea interrogantes acerca de los ingresos futuros y la manera de sostenimiento de esta persona en su vejez o en el periodo en que ya no haga parte del mercado laboral tan solo el 18% está afiliado a algún fondo pensional.

3.3 COMERCIO INFORMAL EN EL CENTRO DE CALI

El comercio informal es el sector que alberga el mayor número de trabajadores informales, su continua extensión ha dado lugar a conflictos por el control del espacio público entre las autoridades encargadas y los vendedores que buscan en este sector una fuente de ingresos, además es visto como un medio de distribución y comercialización de bienes y servicios reflejando las conexiones con el resto de la economía.

La actividad de comercio informal en Cali se ha enmarcado en la formulación y aplicación de Decretos sobre la regulación del espacio público, así como de las personas que laboran en él conocidas como vendedores ambulantes, estacionarios y vehiculares, los cuales se tratan de organizar y controlar aunque de manera muy deficiente, ya que no existe una cuantificación exacta del total de vendedores que trabajan bajo esta modalidad, ni se conocen los motivos y causas que los lleva a emplearse.

En esta situación tan polémica los vendedores piden un espacio donde trabajar pero la administración se los niega argumentando que el espacio público es para el bien común y en especial de los negocios formalmente constituidos, por tanto se continuaran efectuando procesos de recuperación de las vías y principales zonas del centro pero sin una previa planeación de los lugares, acciones y soluciones para efectuar de manera definitiva su reubicación, es decir, hasta el momento solo hay una serie de proyectos y alternativas inconclusas y mal definidas es el caso de las bodegas del Ferrocarril donde funcionó temporalmente una cárcel y de las deficiencias de los parques comerciales de Cali I y II.

La problemática del comercio informal va más allá del control del espacio público (definido por el Gobierno Municipal de Santiago de Cali en el decreto número 1284 de 1991⁴¹), de una reubicación o del derecho al trabajo, por tanto es necesario realizar una formulación de

⁴¹ Definición del espacio público: El conjunto de inmuebles públicos y elementos arquitectónicos y naturales de los inmuebles privados, destinados por su naturaleza, por su uso o afectación, a la satisfacción de necesidades urbanas colectivas que trasciendan, por tanto, los límites de los intereses individuales de los habitantes.

estrategias de desarrollo teniendo en cuenta aspectos como la formación y capacitación de la población, procesos de integración y organización de los trabajadores pertenecientes a este sector, así mismo como de su marco jurídico que permita una participación política en la toma de decisiones y un apoyo a las actividades mas productivas y finalmente, generar empleos alternativos a las actividades marginales.

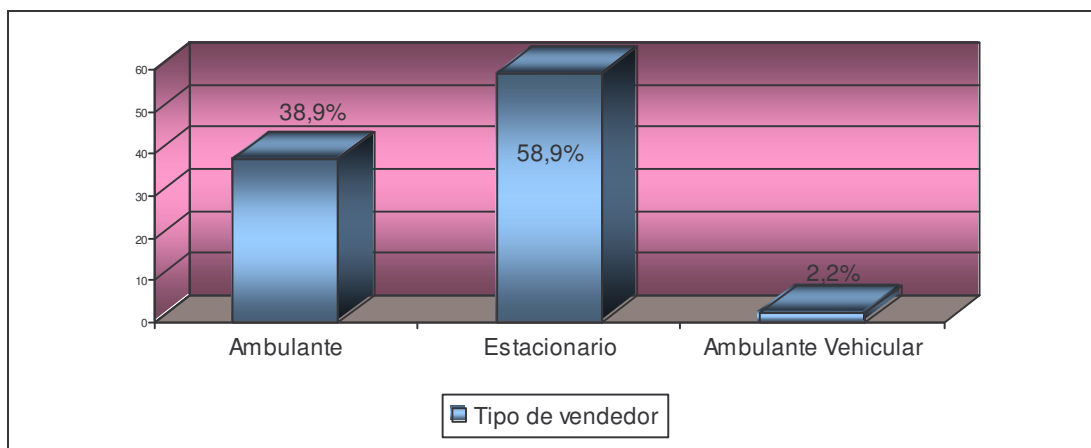
Dicho lo anterior antes de intervenir en el sector informal con fines de formación, reubicación, financiación o apoyo, primero se debe conocer a las personas que trabajan en el así como su entorno y sus principales problemas y aspiraciones. Algunos factores que ayudan a determinar la eficiencia en el proceso de intervención en el sector informal son: tener clara la finalidad del proceso intervención, es decir se debe ajustar a las necesidades específicas y a los problemas de los destinatarios o beneficiarios de la misma, además se debe realizar en un entorno favorable considerando aspectos políticos, económicos, sociales y culturales que tengan un beneficio positivo sobre los beneficiarios, así mismo buscar una participación y un proceso de retroalimentación para evaluar si se han cumplido con los objetivos planteados y finalmente poseer una buena organización y gestión con un personal que cumplan las expectativas planteadas para evaluar los resultados tempranos.

3.3.1 Caracterización del comercio informal en el centro de Cali. Cada día se puede observar el continuo crecimiento de comerciantes informales que se han estacionado en las principales calles vendiendo cualquier tipo de producto o de servicio y a la hora de transitar por el centro de la Ciudad se presenta un verdadero caos. Resulta complejo definir una caracterización acerca del comercio informal del centro de la ciudad dado que existe una variedad de productos y son muchas las personas que se vinculan a laborar en este sector, pero se realizara una descripción de las características mas comunes observado a través del estudio de campo y el análisis de los casos.

3.3.1.1 Actividades comerciales informales. La actividad de comercio en Santiago de Cali se ha desarrollado por muchos años teniendo como punto central la plaza de Caicedo que inicialmente funcionaba como una plaza de mercado y que actualmente es considerado un elemento cultural de la ciudad, pero el continuo crecimiento urbano y la falta de creación de nuevos espacios de mercado han hecho que esta actividad se convierta en un verdadero dolor de cabeza donde a diario se presentan actos delincuentes, violencia o inseguridad.

De acuerdo a los resultados obtenidos mediante la encuesta realizada a los vendedores del centro de la Ciudad observado a través de la grafica 10 se pudo establecer que de los 90 casos de estudio analizados el 58.9% corresponden a vendedores estacionarios, 38.9% corresponden a vendedores ambulantes y tan solo el 2.2% representan a los vendedores ambulantes vehiculares. El problema de la permanencia del comercio informal en el centro de Cali es un problema conjunto tanto de vendedores ambulantes como estacionarios, puesto que ambos para poder laborar necesitan establecer un lugar donde ofrecer sus mercancías.

Grafica 10. Tipo de vendedor. (%)



Los tres tipos de vendedores que se registraron en la muestra de los casos ofrecen alrededor de 20 productos que se han agrupado en diferentes categorías permitiendo conocer con precisión los principales artículos que se comercializan en el centro de la Ciudad. Es así como se forman diversas categorías agrupando artículos similares ya que a través del estudio de campo se pudo observar que ciertos vendedores en su negocio ofrecen por lo general de dos a tres productos que pueden prestar el mismo servicio o utilidad, entre las categorías establecidas están:

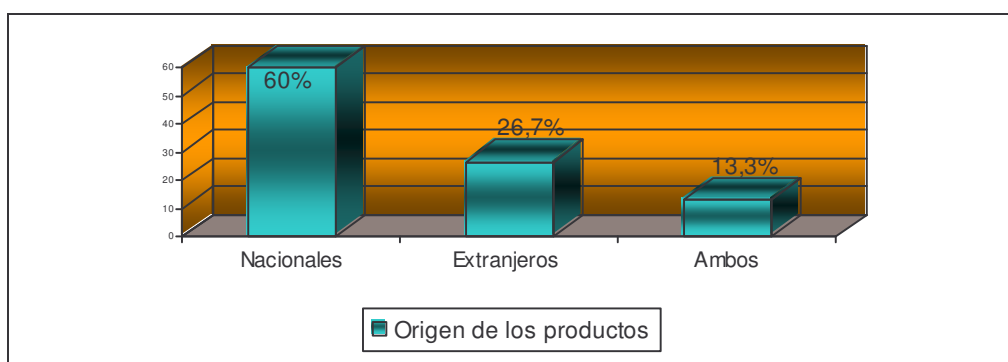
- Maletines, bolsos y maletas, estos son productos que cubren una necesidad específica como guardar objetos y poderlos transportar de un lugar a otro.
- Chaquetas, gorros y guantes, su función es abrigar y vestir a los individuos.
- Relojería y accesorios, en esta categoría se encuentran los estuches, pulsos, pilas, manillas, mantenimiento y reparación del reloj.
- Gafas y accesorios, conformada por artículos como estuches, marcos, lentes y mantenimiento de las gafas.
- Artículos religiosos, esta categoría está conformada en base a los artículos ofrecidos por los vendedores que se ubican alrededor de la iglesia de San Francisco donde se puede encontrar escapularios, imágenes, novenas, velas, velones.
- Calzado, esta categoría está formada por las sandalias y chanclas.
- Dulces, conformada por la confitería y los dulces como manjar blanco, cortado, gelatina, galletas, dulces tricolor.
- Otros, bajo esta categoría se agruparon los artículos que presentan una menor frecuencia entre los vendedores tales como afiches, pantalonetas, artesanías, alimentos procesados, jugos, forros, controles, productos naturistas, teléfonos, calculadoras, cordones, plantillas, pulseras, llaveros, collares y jeans. Al ser esta una categoría que posee un gran número de artículos es de esperar que su participación sea alta, pero si procesan de manera individual la participación llegaría a ser mínima.

Según los resultados el principal producto que ofrecen los vendedores esta en la categoría de otros, es decir ofrecen afiches, pantalonetas, artesanías, alimentos procesados, jugos, forros, controles, productos naturistas, teléfonos, calculadoras, cordones, plantillas, pulseras, llaveros, collares y jeans, seguidos de las blusas y dulces con un porcentaje de 13.3% cada una, luego se ubican las chaquetas, guantes y gorros con un 8.9%, con un porcentaje de 7.8% se registran maletines bolsos y maletas y los otros artículos con participaciones poco significativas.

Es importante conocer el origen de los productos ofrecidos por los vendedores informales del centro de Cali ya que se podrá generar una idea acerca de la procedencia de la mercancía, es decir, si los productos ofrecidos son de contrabando o por el contrario son de procedencia local. Es así como en la grafica 11, se puede observar que el 60% de los productos que ofrecen los vendedores son de origen nacional contra un 26.7% de origen extranjero y finalmente hay vendedores que ofrecen tanto productos nacionales como extranjeros representado en este caso en un 13.3%. Productos como chaquetas, sacos, gorros, guantes y blusas son distribuidos por personas que importan la mercancía desde el Ecuador y otros países hacia nuestro país, para luego surtir a los pequeños vendedores de estos productos, por lo tanto, estos últimos no pagan ningún impuesto ante una autoridad encargada por ingresar la mercancía a Colombia.

Como se ha mencionado en los capítulos anteriores la evasión al pago de impuestos es una distorsión que genera el sector informal, ya que la no recaudación de estos ingresos hace que las autoridades establezcan aumentos en los impuestos existentes, controles mas rígidos y complejos para la legalización de las mercancías y la creación de nuevos tributos.

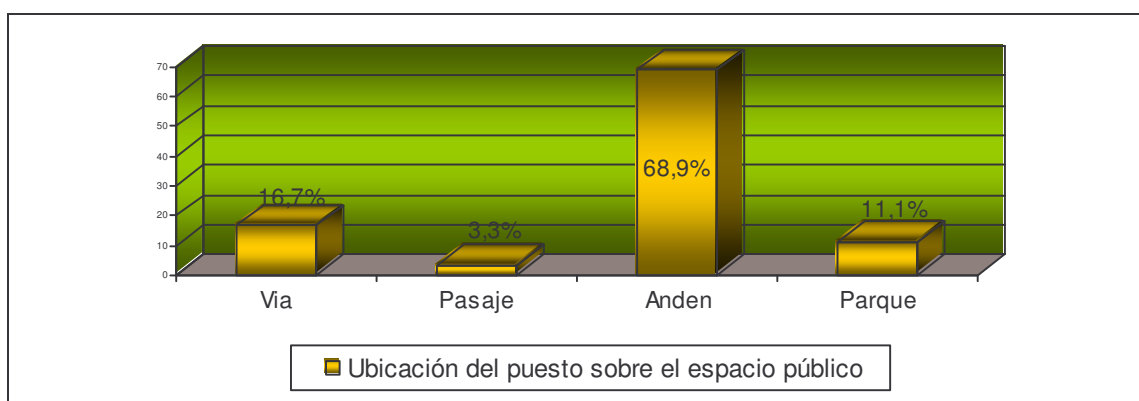
Grafica 11. Origen de los productos ofrecidos por los vendedores informales del centro de Cali. (%)



3.3.1.2 Aspectos físicos. Aunque la Administración municipal ha otorgado licencias para la ubicación de los vendedores informales en los andenes del centro de la Ciudad lo cierto es que los propietarios de los negocios formalmente establecidos manifiestan inconformidad ante la situación, argumentando que los clientes y transeúntes no visualizan sus negocios y que por ende perjudican sus ventas. Esta situación ha llevado a que muchos negocios formales tomen medidas para erradicar aunque de manera temporal a los vendedores, a través de la plantación de árboles sobre los andenes los cuales se encuentran protegidos con mallas o rejas, de igual manera instalan postes a lo largo del andén y pares que van desde el inicio del negocio hasta el final del mismo para que los vendedores no instalen sus casetas.

La ubicación de los vendedores informales esta concentrada en los andenes del centro de la Ciudad la cual esta representada en un 68.9% seguida de los vendedores que utilizan las vías públicas para vender las mercancías con un 16.7% y en menores proporciones se ubican sitios como parques registrada con un 11.1% y pasajes con un 3.3%. (Ver grafica 12)

Grafica 12. Ubicación del puesto de los vendedores informales del centro de Cali sobre el espacio público. (%)



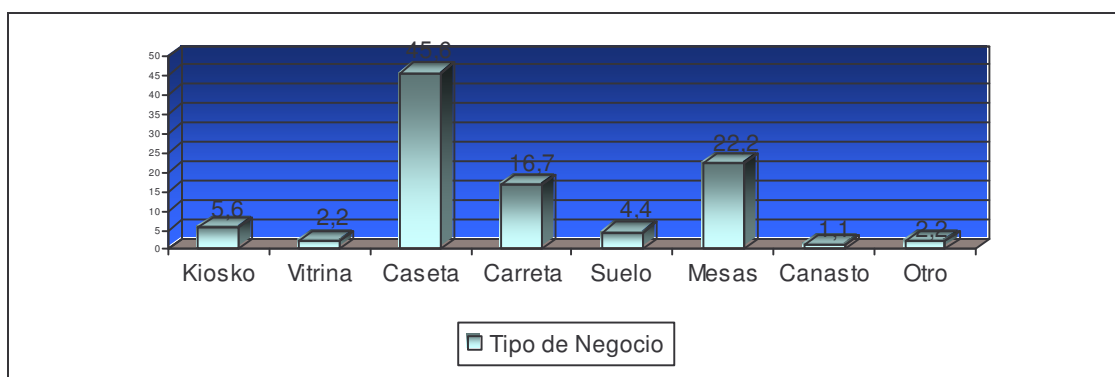
Pero algunos comerciantes formalmente organizados han aprendido a convivir con los vendedores informales y es por eso que cuando la policía y la Administración municipal realizan operativos, los negocios formales sirven de refugio y albergan momentáneamente tanto a las mercancías como a los vendedores de la calle esperando a que los operativos transcurran sin ser detectados por las autoridades y evitando correr el riesgo de perder sus mercancías. Sin embargo, otros comerciantes formalmente organizados hacen de la vía pública un negocio, puesto que alquilan el andén donde se ubican sus negocios a aquellos vendedores que necesitan de un espacio para trabajar aprovechándose de esta manera de las necesidades los individuos.

Actualmente la Administración no esta otorgando licencias para que los vendedores puedan ocupar el espacio público de manera autorizada, por lo que muchos de ellos deciden ocupar la vías del centro obstaculizando el flujo vehicular y otros simplemente no deciden diligenciar la licencia por las condiciones precarias de sus negocios estableciéndose en cualquier punto del centro de la Ciudad.

Al ser el andén el principal sitio de ubicación de los vendedores informales en los resultados de los casos analizados, es de esperar que el 45.6% de ellos utilicen como negocio comercial las casetas seguidas de las mesas con una participación del 22.2%, luego se registran las carretas con un 16.7% y en menor participación se encuentran el kiosco, suelo, vitrinas, canasto y otro. (Ver grafica 13)

De esta manera las casetas en su mayoría son los establecimientos donde se ofrecen todo tipo de artículos manufacturados tales como: blusas, pantalones, chaquetas, guantes, gorros, maletines, maletas, bolsos, libros y revistas. Estos negocios están constituidos por vendedores estacionarios quienes manifestaron conocer la reglamentación para el uso del espacio público y poseer una licencia para su funcionamiento. No obstante otros vendedores usan mesas ubicadas en los andenes para ofrecer una gran variedad de productos y de esta manera presentar una fácil movilidad para transportarse así mismos y a sus mercancías cuando las autoridades realicen los operativos de control.

Grafica 13. Tipo de negocio que poseen los vendedores informales del centro de Cali. (%)



3.4 CARACTERIZACION SOCIOECONOMICA DE LOS OCUPADOS DEL COMERCIO INFORMAL

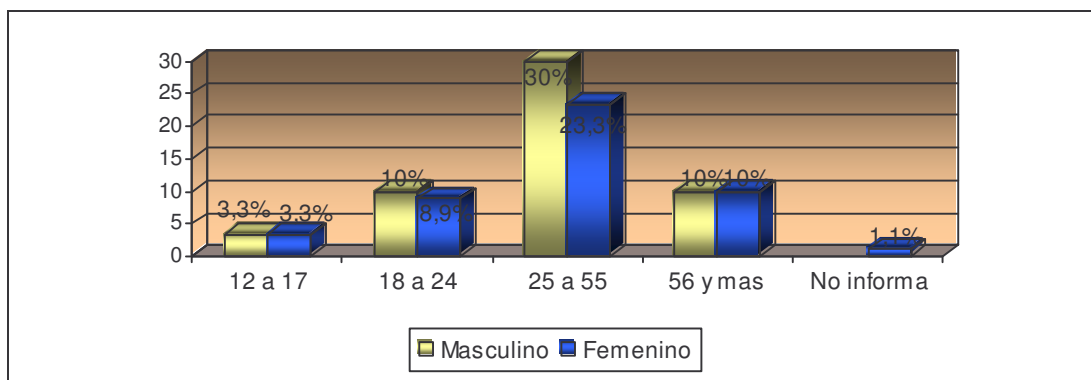
La caracterización socioeconómica de los ocupados en el comercio informal permitirá conocer que factores son los que determinan la persistencia de estas personas en desarrollar este tipo de actividad. En la primera parte se definirán aspectos sociales como la edad, sexo, nivel educativo, lugar de procedencia entre otros aspectos; en la segunda se analizan aspectos económicos de los negocios como el volumen de ventas, horas y días trabajados, dentro de esta categoría se tienen en cuenta factores como la disposición de los vendedores a enfrentar cambios y el conocimiento del uso del espacio público.

3.4.1 Aspectos sociales. A diferencia de los aspectos sociales comúnmente definidos en el sector informal, los ocupantes del centro de Cali son personas con un nivel de estudio que llega hasta la secundaria incompleta, y donde no todas las personas que hacen parte de este sector son provenientes de otros departamentos mostrando que las migraciones aunque son una causa del continuo crecimiento de la tasa de informalidad no representa ser la única, además son personas que consideran la informalidad como un estilo de vida donde se pueden obtener buenos ingresos. El punto mas critico es que estas personas poseen un futuro incierto y no definen con claridad las fuentes de ingresos sobre las cuales dependerán mas adelante, reflejando la baja capacidad de ahorro y la permanencia de este subsector como problema para las autoridades encargadas.

3.4.1.1 Según sexo y edad. Entre los aspectos sociales que presenta la población analizada a nivel educacional se observa a través de la Grafica 14 que las tasas de informalidad por sexo están distribuidas de una manera proporcional, es decir, el 53.3% lo representan los hombres y el 46.7% las mujeres. A través de la distribución de los trabajadores informales entre hombres y mujeres se hace notoria la participación de la mujer para desarrollar este tipo de actividades, ya que en los últimos años se han vinculado a la fuerza laboral las amas de casa, mujeres cabeza de hogar y jóvenes estudiantes en búsqueda de una fuente de ingresos que permita su sostenimiento y el de sus familias.

Dentro del total de los casos de estudio la población informal entre hombres y mujeres se concentra en la escala de edades que va desde los 25 a los 55 años representada en un 53.3%, dentro de la cual presenta un mayor porcentaje de participación los hombres con un 30% seguida de las mujeres registradas en un 23.3%. Luego se registran con un 20% las personas entre 56 y mas años, seguidas de las personas entre 18 a 24 años y en una menor proporción se ubican los menores de edad que comprenden un rango desde los 12 hasta los 17 años representadas en un 6.7%. Este comportamiento es muy similar al que presenta Colombia donde la mayor parte de los trabajadores informales se concentran entre los 25 a 55 años seguidos de los trabajadores entre los 56 y mas años.

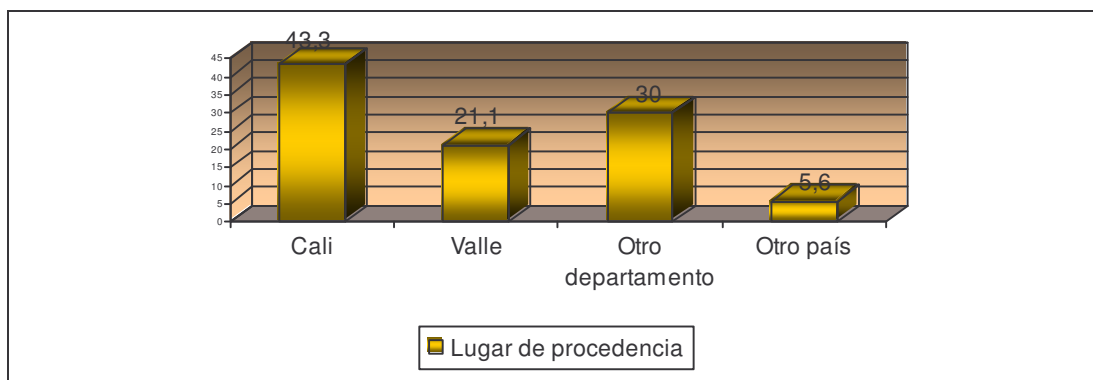
Grafica 14. Sexo y edad de los vendedores informales del centro de Cali. (%)



3.4.1.2 Según lugar de procedencia. Según el análisis de la procedencia de la población en los estudios de casos observados a través de la Grafica 15 se puede observar que casi la mitad de la población pertenece a la ciudad de Santiago de Cali representada en un 43.3% mientras que el 56.7% proviene de las migraciones al Municipio, de las cuales el 21.1% proviene de los municipios del Valle, 30% de otros departamentos y 6.6% de otro país. Este comportamiento es de esperar ya que Santiago de Cali es una de las principales ciudades de Colombia, constituyéndola en una ciudad receptora de poblaciones que migran en busca de nuevas oportunidades o a causa del conflicto que presentan en sus lugares de origen.

Siempre se ha tenido la idea de que las personas que trabajan en la informalidad son en su mayoría provenientes de otros departamentos, demostrado a través de los resultados de las encuestas. Pero lo interesante de los mismos es destacar el alto porcentaje de ciudadanos caleños que laboran en este sector por lo tanto las migraciones aunque representan una fuerte explicación al fenómeno de la informalidad en Santiago de Cali no son la única causa para estudiar este comportamiento, por otro lado deja ver la necesidad de nuevas oportunidades de empleo que necesita la población caleña para satisfacer sus necesidades básicas, donde cada día se ven forzadas a realizar trabajos en los cuales no se aproveche el potencial de estos trabajadores.

Grafica 15. Lugar de procedencia de los vendedores informales del centro de Cali. (%)

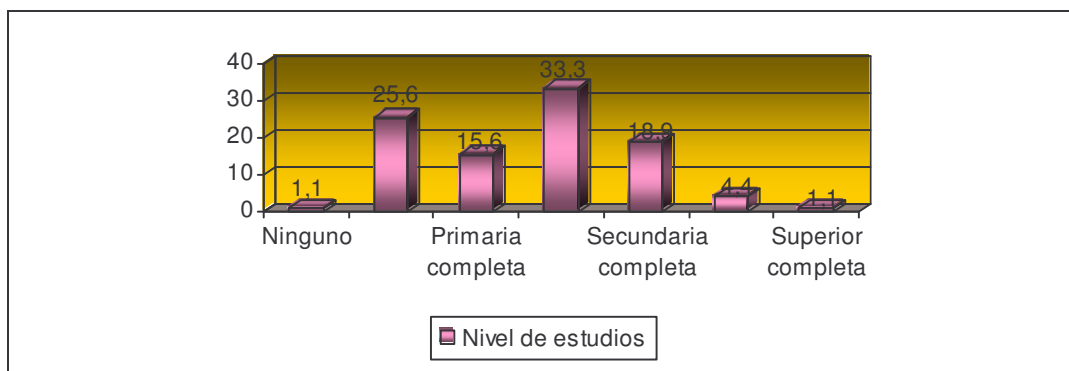


Es importante destacar que Santiago de Cali presenta una heterogeneidad en su población observada en la gráfica 15 a través de la columna de otro departamento, donde la mayor participación la representa Nariño con un 10%, seguida de Cauca con un 4.4% y otros departamentos con una menor participación tales como Huila, Quindío, Arauca, Sucre, Antioquia, Putumayo, Cundinamarca, Bogota, Risaralda y Caldas. De igual manera se pueden encontrar aunque en menor participación población perteneciente a otro país, en este caso estamos hablando de Ecuador, cuyos habitantes trabajan en el centro de Cali como vendedores estacionarios ofreciendo por lo general productos manufacturados, es decir, chaquetas de cuero, gorros, guantes, sacos y blusas⁴².

3.4.1.3 Según nivel educativo. En el análisis del comercio informal en el centro de Cali según su nivel de estudios se puede observar que presentan mayores tasas de informalidad la población que realiza sus estudios de manera incompleta, confirmando que un trabajador con estudios incompletos tiene una mayor probabilidad de pertenecer al sector informal que un trabajador con estudios completos en el mismo nivel educativo. Por lo tanto el 33.3% de los encuestados ha realizado la secundaria incompleta, seguidos por el 25.6% de la primaria incompleta y finalizando con el 4.4% con la educación superior incompleta. (Ver grafica 16)

⁴² Ver anexo 4. otros lugares de procedencia de la población perteneciente a las actividades de comercio informal.

Grafica 16. Nivel de estudios de los vendedores informales del centro de Cali. (%)

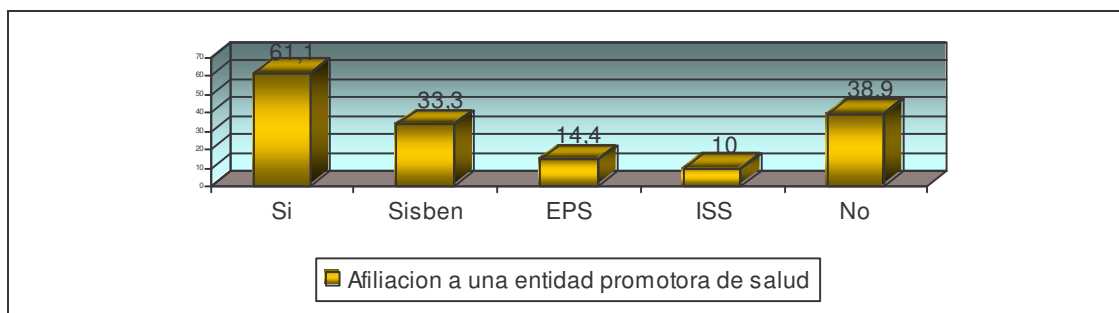


A diferencia de la informalidad por niveles educativos que presenta Colombia donde la mayor población no cuenta con las actitudes adecuadas es decir, no ha realizado ningún estudio, la población del centro de Cali presenta un comportamiento contrario donde tan solo el 1.1% no ha realizado estudio alguno. Por otro lado, es interesante indicar que existe una pequeña participación de población con niveles de estudios superiores, demostrando que en la informalidad no sólo laboran las personas que no poseen actitudes, sino aquellas que si los poseen pero quienes no encuentran una oportunidad en el sector moderno o que simplemente consideran su trabajo como un estilo de vida dados los beneficios o ganancias que pueden encontrar en el.

3.4.1.4 Según afiliación a una entidad promotora de salud. A través de la gráfica 17, se puede observar que más de la mitad de la población encuestada está afiliada a una entidad promotora de salud, representada por un 61.1%, de las cuales el 33.3% están inscritas en el sisben, el 14.4% a una EPS y el 10% en el seguro social. El 38.9% no se encuentra afiliado a una entidad promotora de salud cifra significativa puesto que representa una tercera parte de la población encuestada, la cual esta desprotegida y no cuenta con un servicio oportuno ante sus necesidades.

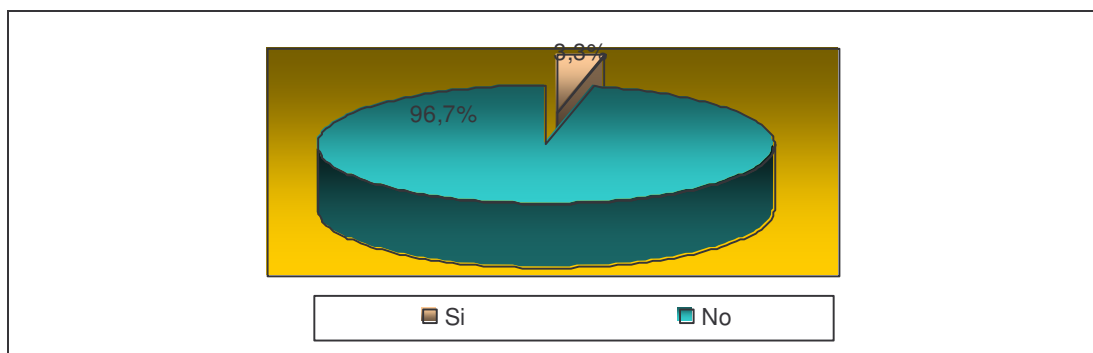
Entre las personas que no se encuentran afiliadas a una entidad promotora de salud algunas por trabajar en la informalidad asumen el costo de asistir al médico, argumentando que no consideran este elemento como un problema a la labor que realizan dado que laboran bajo sus propias reglas y condiciones. Sin embargo no todos opinan lo mismo ya que si ven la falta de asistencia medica como uno de los principales problemas que enfrentan como vendedores de la calle. Para lo cual estos últimos prefieren desarrollar un trabajo estable que garantice la seguridad social.

Grafica 17. Afiliación a una entidad promotora de salud. (%)



3.4.1.5. Según afiliación a un régimen pensional. El caso mas preocupante en los resultados observados de las encuestas realizadas radica en que el 96.7% de la población no está afiliada a un régimen pensional, lo que indica que estas personas poseen una capacidad de ahorro muy baja y que no tienen previsiones para su retiro, tan solo el 3.3% esta afiliado a un régimen pensional cuya entidad prestadora del servicio es un fondo privado de pensiones. (Ver grafica 18)

Grafica 18. Afiliación a un régimen pensional de los vendedores informales del centro de Cali. (%)



Esta situación pone de manifiesto que esta población en un futuro tendra a desmejorar sus condiciones de vida ya que no percibirá algún ingreso que garantice su supervivencia al menos que posea una fuente de ingresos alterna, que otras personas sufraguen sus gastos o que encuentren un empleo en el sector formal. Por otro lado al no generar un sustento para el futuro se verán en la necesidad de continuar laborando en las actividades de comercio informal (si no encuentran un trabajo en el sector formal) o de volver a laborar si se han retirado bajo condiciones precarias y con demasiada edad para poder generar una fuente de ingresos. Dicho lo anterior, este podría ser

un determinante socioeconómico de la permanencia de las personas en las actividades de comercio informal en el centro de Cali al considerar su futuro incierto.

Esta claro que un negocio no es atendido por una sola persona por lo cual existe un patrono y unos dos o tres empleados mas, donde ninguno esta afiliado a un régimen pensional bien sea por que las condiciones poco rentables del negocio no generan las ganancias suficientes para cumplir con las reglamentaciones establecidas o por la evasión que realice el patrono a sus empleados. El gran porcentaje de vendedores no afiliados deja entrever que el sector informal no cumple con las reglamentaciones establecidas por la ley.

3.4.1.6 Según principales problemas que afrontan. Para finalizar la caracterización social de los trabajadores del centro de la ciudad de Cali se preguntaron a los vendedores informales los tres problemas más críticos que afrontan, para lo cual manifestaron poseer hasta dos problemas lo que demuestra que existen múltiples factores que impiden la plena realización de sus trabajos.

De esta manera el principal problema es la inseguridad a la cual se encuentran expuestos representada en un 25.6%, por lo que sus actividades las realizan en la calle donde son victimas de ladrones, desechables y personas que constantemente piden una ayuda. Los trabajadores que presentan una mayor presencia del problema son las personas mayores que van desde los 25 a 56 años y que por lo general venden productos como cigarrillos, periódicos, chance y golosinas.

El segundo y tercer problema que manifestaron es el control de las autoridades representada en un 14.4% y en un 6.7% respectivamente. Ya que la Administración Municipal realiza operativos diarios para controlar a aquellos vendedores ambulantes (los vendedores estacionarios no consideran el control de las autoridades como uno de sus principales problemas) que obstaculizan las principales vías, a los que ocupan el espacio público sin una licencia, a los que venden mercancías piratas y a aquellas personas que venden productos procesados sin previa licencia de salubridad.

Al manifestar los vendedores el control de las autoridades como uno de los principales problemas se argumenta que si existe un control por parte de las autoridades encargadas bien sea a través de decretos⁴³ u operativitos. Las soluciones en algunos casos represiones contra este problema surgen a partir de 1953 con el primer decreto para el control del espacio público de ahí en adelante se han emitido una serie de decretos que buscan sancionar a los vendedores y controlarlos, pero después de un sin número de decretos, fallos de jueces, tutelas y operativos que ejercen las autoridades encargadas se observa que hoy en día el problema persiste y que su intensidad es aun mayor.

⁴³ Ver anexo 3. Normatividad sobre el comercio informal en el centro de Cali.

Se necesita tener una mirada conjunta, trabajar sobre las necesidades de estas personas, conocer sus características socioeconómicas, limitantes y buscar la manera de crear espacio a la discusión que permita la concertación de ideas en la búsqueda de soluciones que satisfagan las expectativas de los agentes involucrados, además no se tiene en cuenta la normatividad existente, no hay una continuidad en los programas de empalme de los alcaldes cada uno propone un proyecto con trabajadores y equipos diferentes.

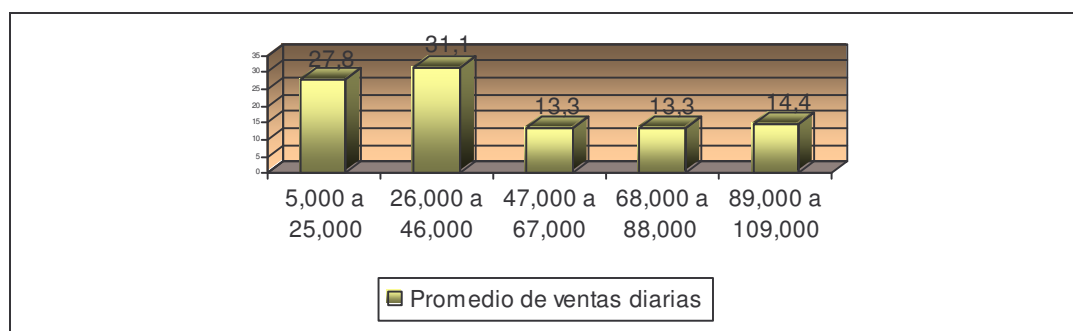
Usualmente se piensa que la problemática del comercio informal del centro de Cali y en especial su persistencia es fruto de la falta de control de las autoridades, lo cierto es que la Administración si ejerce un control sobre el comercio informal lo que pasa es que no es efectivo ya que son medidas temporales, enfocadas hacia un solo punto y en algunos casos son medidas que no tienen un proceso de control y vigilancia por lo que aplicabilidad y consistencia se pierde a lo largo del tiempo.

En menores proporciones se ubican problemas como los cambios en el clima donde quedan expuestos al sol, a las altas temperaturas, las lluvias, perjudicando su salud y a su vez las ventas, seguido de la competencia en especial por aquellos vendedores que ofrecen productos como gorros, blusas, chaquetas, maletines, maletas y bolsos (es el caso de los vendedores ubicados en calle 12 desde la carrera 8 hasta la 7 los cuales ofrecen los mismos productos ubicados sobre el mismo andén), otro problema son las bajas ventas donde es necesario tener presente que no todas las temporadas del año registran el mismo volumen de ventas y que no todos los bienes y servicios ofrecidos generan la misma demanda, finalmente se encuentra la dificultad de la falta de acceso a servicios médicos, manifestado por las personas que no están vinculados a alguna entidad promotora de salud.

3.4.2 Aspectos económicos. Entre los aspectos económicos desarrollados en la encuesta se observa que son actividades que tienen un nexo con el sector formal en lo que respecta al suministro de bienes pero no hacen uso del sistema financiero del sector moderno, limitando el acceso a los recursos para operar adecuadamente. Por otro lado son actividades que tienen una gran intensidad en días y horas trabajadas, además son personas que llevan un largo periodo de tiempo en las calles y por tanto conocen la reglamentación para el uso del espacio público.

3.4.2.1 Según promedio de ventas diarias. En la grafica 19, que el promedio de ventas diarias de los vendedores informales del centro de Cali es de \$26.000 a \$46.000 mil pesos representado por un 31.1%, seguido de un 27.8% que representa un promedio de ventas de \$5.000 a \$25.000, luego se ubica con un 14.4% las ventas entre \$89.000 a \$109.000 mil pesos, finalmente y en iguales proporciones con un 13.3% se registran las ventas entre \$47.000 a \$67.000 y \$68.000 a \$88.000.

Grafica 19. Promedio de ventas diarias de los vendedores informales del centro de Cali. (%)



Aunque estas personas registren ventas en su mayoría entre \$26.000 a \$46.000 mil pesos diarios, lo que representa en un mes \$728.000 a \$1.380.000 (considerando que permanezcan constantes durante todo el mes), lo cierto es que estas no representan en algunos casos buenas utilidades, como se menciona en capítulos pasados, las ventas dependen del producto que se este ofreciendo en el mercado y del margen de utilidad que genere. Es decir, las ganancias generadas en algunos casos son insuficientes para los gastos que estas personas presentan tales como Salud, vivienda, educación, pago de mercancías, salarios de los vendedores encargados del negocio.

Pero pese a que en un día no se iguale el volumen de ventas fijado en la escala, los negocios han proliferado y han permanecido durante años invadiendo el espacio público. El motivo para esto esta en varios factores tales como:

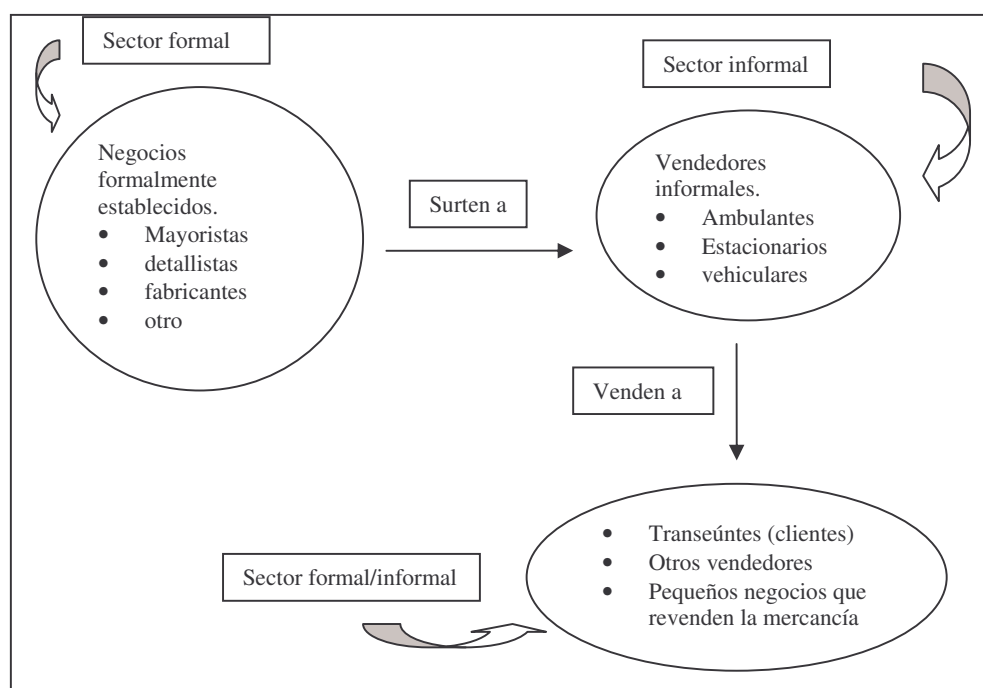
- Las organizaciones de los vendedores informales en algunos casos están conformadas por varios miembros del grupo familiar que ocupan a lo largo de la calle y andenes, varios puestos de negocios.
- Existen propietarios que poseen varios negocios en diferentes puntos del centro de la Ciudad e inclusive cobran alquiler a otros vendedores por usar su espacio o caseta.
- Se realiza un trabajo intensivo en convencer al cliente para que adquiera el producto, así como existe una oferta activa también hay una demanda activa.
- No todos los días y las temporadas son iguales por lo que los vendedores aprovechan las temporadas claves para vender cuanto sea posible, logrando sostenerse en los días que presenten bajas ventas, ofreciendo así multiplicidad de productos.
- Debido a que no pagan impuestos, tienen proveedores fijos, no cumplen con las reglamentaciones exigidas por la ley, no pagan arrendamiento, evitan el pago de estos dineros haciendo que las ganancias adquiridas satisfagan los gastos.
- Permanecen en el negocio por que no encuentran trabajo en el sector formal y se vinculan al informal, inicialmente pensando en no quedarse laborando para siempre pero que pasado el tiempo deciden continuar trabajando en la calle.

- O que simplemente consideran las ventas callejeras como un estilo de vida ya que se sienten bien en este trabajo, y que lo que ganan les alcanza para sus gastos.
- Algunos vendedores de acuerdo a los productos ofrecidos perciben un buen margen de utilidad.

3.4.2.2 Según proveedores y fuentes de financiamiento. Para estudiar los nexos que posee el sector informal con el formal se plantean preguntas como lugar donde compra la mercancía determinando así sus proveedores y formas de pago de las mismas para conocer las fuentes de financiamiento de los negocios. Entre los tres tipos de vendedores el 57.8% de ellos compra sus mercancías en mayoristas, seguidos de un 16.7% de aquellos que compran en detallistas, luego se encuentra la categoría de otro que esta conformada por la Galería siendo este el lugar de compra de los vendedores que ofrecen jugos, salpicones, frutas y alimentos procesados representados en un 14.4%, en menor proporción se ubican aquellos vendedores que compran directamente en fabricantes como lo hacen las personas que ofrecen artículos religiosos registrados en un 8.9%, finalmente están aquellos vendedores que compran tanto en mayoristas como detallistas en un 2.2%. Por otra parte al preguntarle a los vendedores como pagan la mercancía adquirida el 54.4% de ellos respondió que la paga de contado, el 34.4% de crédito y el 10% usan ambas formas, es decir de contado y de crédito.

Estos resultados indican que los vendedores informales tienen un nexo con el sector formal ya que compran o son surtidos a partir de negocios formalmente establecidos, donde buscan buenos precios y grandes volúmenes para luego revender la mercancía a transeúntes (clientes), otros vendedores y pequeños negocios que vuelven a vender la mercancía. De esta manera se observa que el comercio informal sirve como canal para comercializar aquellos bienes que se producen en el sector formal demostrando su nexo, y donde no solo vende a aquella población que trabaja en el sector moderno sino que también surten a otros negocios que pueden estar establecidos tanto formal como informalmente. Este comportamiento es observado en el siguiente diagrama (1):

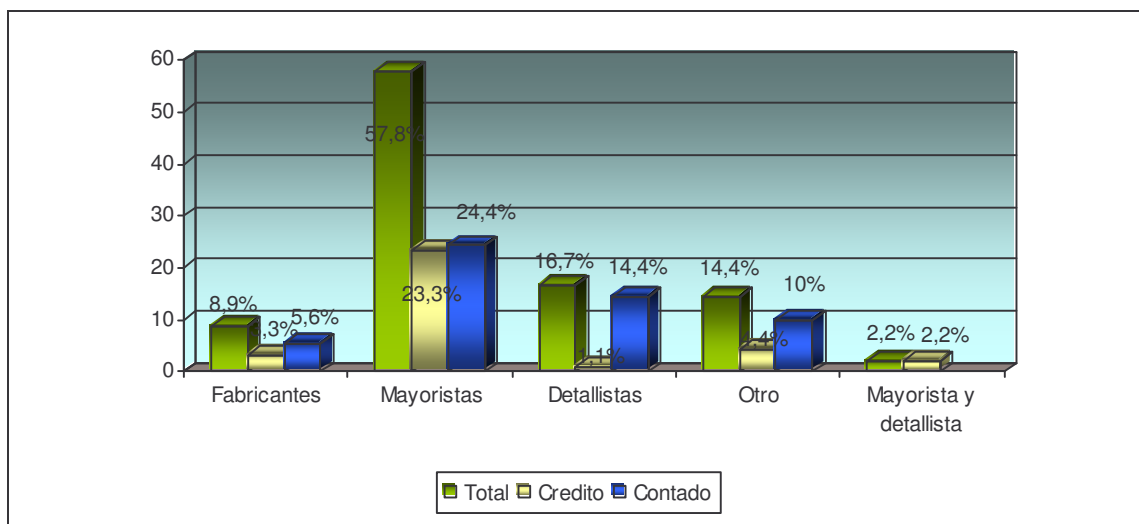
Diagrama 1. Nexos del sector informal con el formal



Por otro lado del 57.8% de los mayoristas el 24.4% de ellos paga sus mercancías de contado, seguidos de 23.3% de aquellos que pagan a crédito y tan solo el 8.9% usa ambas maneras para pagar. Luego se ubican los detallistas, del 16.7% registrados el 14.4% pagan de contado y el 1.1% pagan a crédito o usan las dos formas de pagar la mercancía. En tercer lugar se ubican otros proveedores con un total de 14.4%, de los cuales el 10% pagan de contado y el 4.4% a crédito. Del 8.9% de los fabricantes el 5.6% de ellos pagan a contado y el 3.3% a crédito. (Ver grafica 20)

El no uso de las fuentes de financiamiento se debe a que son negocios que no están formalmente establecidos por tanto no brindan garantía alguna a las entidades financieras, son negocios poco productivos que generan bajas ganancias, también son actividades en algunos casos de carácter de subsistencia ya que sus trabajadores viven al día.

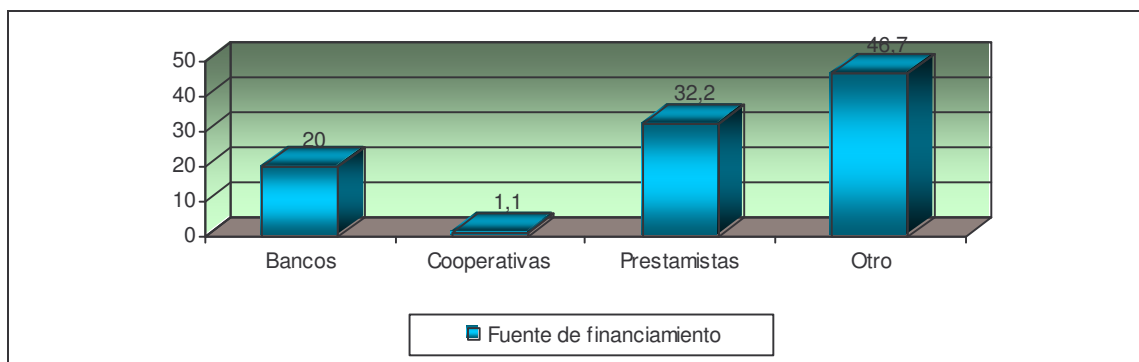
Grafica 20. Proveedor de la mercancía y forma de pago de los vendedores informales del Centro de Cali.



Para el 34,4% de los vendedores del centro de Cali que pagan sus mercancías a crédito, es decir, usan una fuente de financiamiento el 32,2% de ellos acceden a los dineros ofrecidos por prestamistas utilizando la modalidad del gota a gota, donde el prestamistas paga diariamente de \$6.000= en adelante, tan solo el 20% de comerciantes informales usan como fuente de financiamiento los bancos. Entre las fuentes de financiamiento mencionadas por los vendedores el 46,7% corresponde a la categoría otra que esta conformada por los recursos propios en un 30% y por las ganancias que obtienen de las ventas en un 16,7%. (Ver grafica 21)

Estas dos últimas fuentes de financiamiento presentan un mayor costo del capital ya que estos dineros pueden generar ganancias superiores en alguna entidad financiera, por tanto su costo de oportunidad será superior. De otro lado hay una reinversión de las ganancias obtenidas en las ventas.

Grafica 21. Otras fuentes de financiamiento utilizadas por los vendedores informales del Centro de Cali. (%)

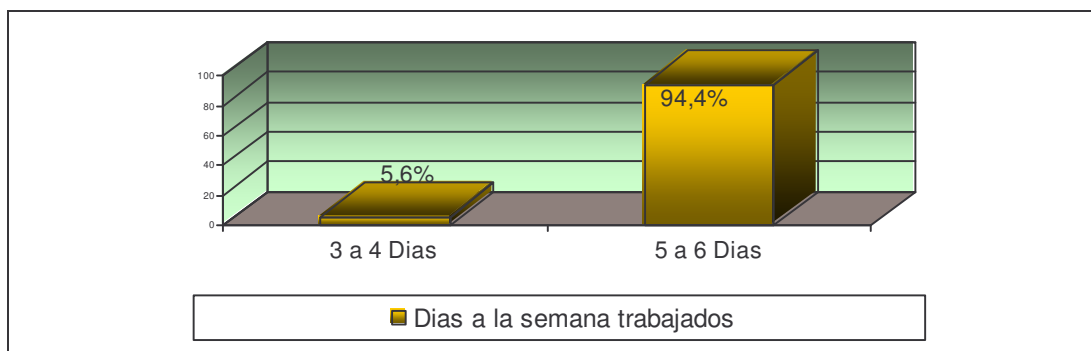


De esta manera se argumenta que la persistencia en las actividades de comercio informal en el Centro de Cali está dada por los nexos económicos que tiene con el sector formal, demostrada a través del suministro de mercancías donde el principal proveedor son los mayoristas representados en un 57.8% para luego ser comercializadas, cumpliendo de esta manera la función de distribución. Adicionalmente se demuestra que la actividad de comercio informal no tiene un nexo con el sistema financiero del sector moderno ya que del 100% de los casos el 54.4% paga las mercancías al contado y usan como principal fuente de financiamiento los recursos propios y las ganancias, registrado en la categoría de otra fuente de financiamiento.

3.4.2.3 Según días y horas trabajados a la semana. Los vendedores que laboran en el sector informal poseen una flexibilidad tanto de días como de horas a la semana trabajada, pero según los resultados los trabajadores prefieren laboral el mayor número de días al igual que de horas, al considerar este trabajo como la fuente de generación de ingresos que le permite sostenerse económicamente. Por lo tanto trabajan de 5 a 6 días a la semana, que va de lunes a viernes en algunos vendedores o de lunes a sábado entre otros vendedores, representado en la grafica 22 con un porcentaje de 94.4%.

La ventaja que encuentran estos trabajadores en la actividad que realizan es que pueden trabajar por la mañana y si se presenta alguna eventualidad dejan el negocio encargado en otro vendedor y así realizan otras actividades, de igual manera manifiestan que un día que no se trabaje es un día que dejan de percibir ganancias para cubrir sus necesidades.

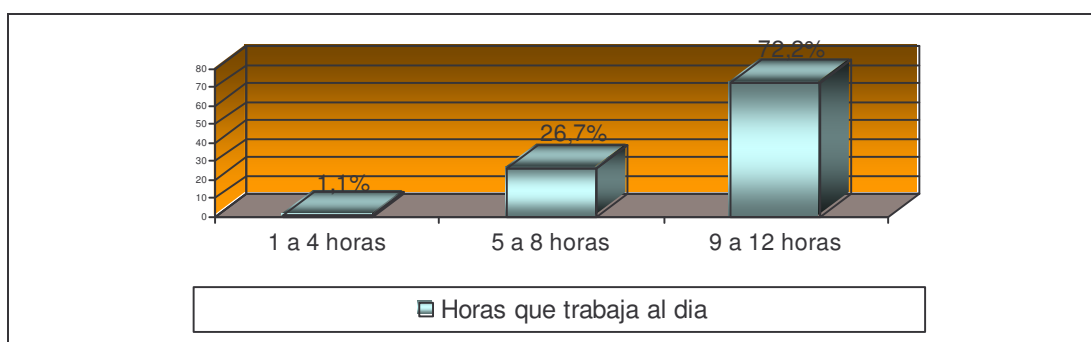
Grafica 22. Días a la semana trabajados por los vendedores informales del centro de Cali.



De acuerdo a las horas laboradas por un vendedor del centro de Cali se observo que el 72.2% trabajan entre 9 a 12 horas diarias, donde por lo general comienzan su jornada a las 8:30 a.m y la finalizan a las 7:00 p.m, seguida de los vendedores que trabajan de 5 a 8 horas representado en un 26.7%. (Ver grafica 23). Al igual que la intensidad de en los días trabajados las horas representan la misma importancia por que son la manifestación de la dedicación al negocio.

A diferencia de las horas laboradas en el sector formal los empleados del sector informal laboran un mayor número de horas, pero su remuneración no llegara a ser igual que a los trabajadores del sector moderno, ya que son negocios con baja productividad y poca generación de valor agregado a los productos que venden.

Grafica 23. Horas que trabaja al día los vendedores informales del centro de Cali.



3.4.2.4 Según tiempo que lleva como vendedor y conocimiento del uso del espacio publico. El problema por el control del espacio público data desde 1953 cuando se dicta el primer decreto en Santiago de Cali para reglamentar el fenómeno de los vendedores ambulantes del centro de la Ciudad, desde entonces existe un crecimiento continuo de personas que se dedican a esta actividad para lo cual la Administración municipal diseña medidas mas drásticas, represivas y severas.

Tal como lo muestra la grafica 24, son mayores los porcentajes de vendedores informales que laboran durante varios años en el centro de la Ciudad, lo que demuestra que pese a las condiciones de trabajo y a los problemas que enfrentan son personas que han permanecido en un periodo largo de tiempo desarrollando este tipo de actividades.

Es el caso de los vendedores que llevan entre 1 a 4 años vendiendo en el Centro, representados por un 26.7%, seguido de los trabajadores que llevan en el negocio mas de 20 años registrados en un 18.9% al igual que los vendedores entre 9 a 12 años quienes poseen el mismo porcentaje. En menores proporciones se ubican aquellos vendedores entre los 5 a 8 años representados en un 13.3%, para luego ubicarse los trabajadores con menos de 1 año registrados en un 10%, seguidos de las personas que laboran desde hace 13 a 16 años con un porcentaje del 7.8% y finalmente con un 4.4% aquellas que laboran desde hace 17 a 20 años.

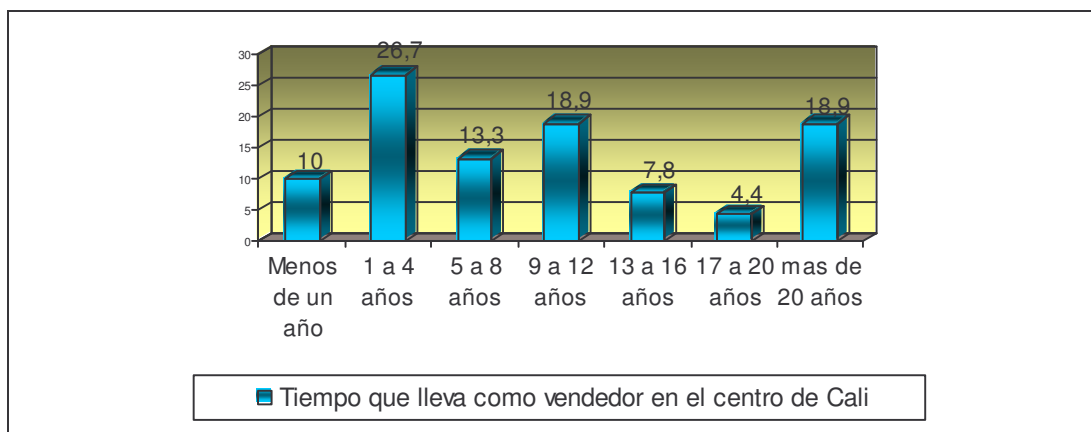
Las personas que inician a laborar en el sector informal son personas que piensan trabajar por un periodo de tiempo corto, esperando a encontrar un empleo en el sector moderno de la economía, es decir, hay una transición de empleo donde se presenta un ciclo laboral, donde las personas inician su vida laboral en el sector informal, luego de adquirir la experiencia y con el propósito de encontrar nuevas oportunidades, entran a laborar en el sector formal. En este periodo de tiempo realizan una serie de ahorros de acuerdo al salario devengado y a los costos y gastos que incurren, para luego formar o crear nuevos negocios, donde ellos entran a ser parte de una fuerza laboral independiente que genera algunos empleos, aclarando que no todos estos trabajos son de buena calidad y/o permanentes.

De esta manera se muestra claramente la transición del empleo, la cual tiene como punto de origen el sector informal, luego la mano de obra se traslada al sector formal y por ultimo se vuelve a la informalidad.

Al presentar los vendedores del centro de Cali un largo periodo de tiempo laborando en las principales calles el 63.3% de ellos respondieron que si conocen la reglamentación para el uso del espacio público, es decir, manifiestan que deben poseer un licencia para poder ocupar el espacio, que no se deben pasar de las limitaciones espaciales autorizadas por la Administración Municipal y que las casetas, carretas u otro tipo de negocio deben conservar una dimensiones. El restante de

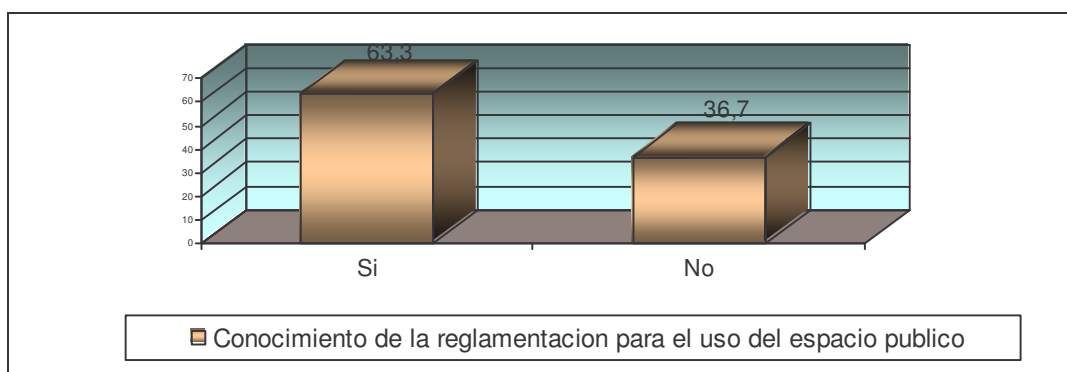
vendedores que representan el 36.7% manifestó no conocer la reglamentación para el uso del espacio público. (Ver grafica 25)

Grafica 24. Tiempo que lleva como vendedor en el Centro de Cali.



Los vendedores del centro de Cali muestran un comportamiento interesante, donde los que contestaron conocer la reglamentación para el uso del espacio público son los mismos que afirmaron poseer licencia actualmente, es decir, el 63.3% conocen las reglamentaciones y el 63.3% poseen licencia. Mientras que los que no conocen la reglamentación que corresponden al 36.7% manifestaron no poseer licencia actualmente.

Grafica 25. Conocimiento de la reglamentación para el uso del espacio publico de los vendedores informales del centro de Cali.



Este comportamiento hace evidente que los vendedores del centro si cumplen con las normas establecidas por las autoridades encargadas, mientras que las personas que no las conocen no las cumplen, por otro lado deja ver el interés que presentan los vendedores ante procesos y medidas que se tomen en cuanto a las actividades que realizan, así mismo hace notoria la presencia de las autoridades por dar a conocer su reglamentación e importancia para controlar el perfecto funcionamiento de las labores.

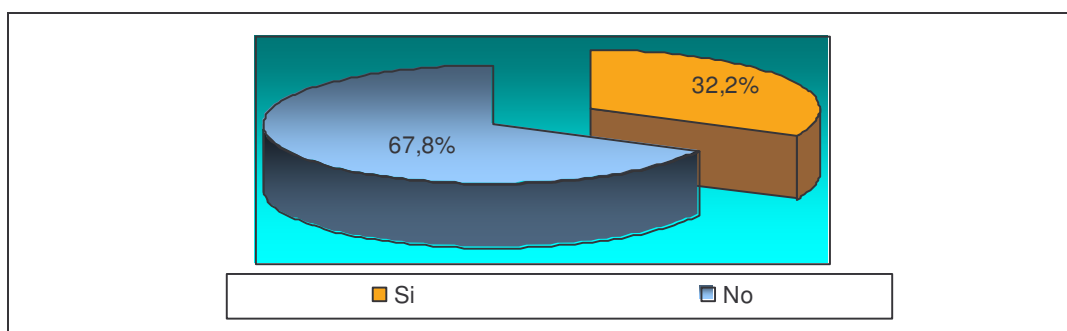
Se puede plantear que existe un grupo de vendedores dispuestos a colaborar con los procesos y medidas que adopten las autoridades siempre y cuando los beneficios sean colectivos, es decir, que las medidas beneficien a todos los vendedores, siendo este un punto a favor para la actual administración la cual debe emprender actividades para solucionar los problemas de los vendedores informales ubicados y no ubicados. Pero ante todo debe trabajar con hechos sin dejar de lado las opiniones e intereses de los vendedores por que de no ser así se perderá la disponibilidad, confianza y tiempo invertido de los agentes involucrados en esta situación.

Los resultados obtenidos se deben a varios factores tales como: el 58.9% de las personas encuestadas son vendedores estacionarios, por lo tanto deben realizar los tramites exigidos por la administración para poder ocupar el espacio público, El 26.7% son trabajadores que están laborando en el comercio informal del centro de Cali entre 1 a 4 años, tiempo prudente para conocer las reglamentaciones y cumplirlas de manera que permita desarrollar la actividad escogida sin ser victimas de los operativos realizados por la administración, otro factor es la disponibilidad y cumplimiento por parte de los vendedores ante las reglamentaciones de las autoridades, el continuo control de las autoridades para hacer cumplir los requisitos establecidos para ocupar el espacio público, no se puede olvidar que estos trabajadores manifestaron que el control de las autoridades es uno de sus principales problemas sobre todo para los vendedores ambulantes, por tanto frente a la presión ejercida mediante el control son mas los vendedores que desean cumplir las normas, para lo cual necesitan informarse acerca de la reglamentación del uso del espacio público.

3.4.2.5 Según disposición a un proceso de formalización. En cuanto al tema de la formalización el cual consiste en cumplir con todos los requisitos legales necesarios para establecer un negocio tales como registro en camara de comercio, registro de los libros contables, certificado del uso del suelo, certificado de sayco y acinpro, además en incurrir en los gastos de alquiler de un establecimiento, pago de impuestos, servicios públicos, salarios, legalización de la mercancía entre otras obligaciones, los vendedores del centro de la ciudad manifestaron que el 67.8% no están dispuestos a realizar el proceso de formalización de los negocios ni mucho menos a incurrir en los gastos que este implica (este porcentaje esta representado en un 29% por parte de los vendedores ambulantes y en 30% de los vendedores estacionarios), mientras que el 32.2% si esta dispuesto a establecer su negocio formalmente y

dejar las calles (representado por un 6% de los vendedores ambulantes y un 23% de los vendedores estacionarios). (Ver grafica 26)

Grafica 26. Disposición a un proceso de formalización de los vendedores informales del centro de Cali.



Este resultado nos indica que los vendedores informales tenderán a continuar el desarrollo de sus actividades bajo las condiciones en las que actualmente se encuentran, siendo este un posible factor de permanencia en el comercio informal del centro de la Ciudad. Este comportamiento se debe a que los vendedores trabajando en la calle se encuentran exentos de gastos administrativos y legales, conjuntamente son trabajadores que aunque quisieran establecer un negocio formalmente no lo podrían hacer por la falta de recursos y la baja productividad de los negocios.

Implícitamente se puede argumentar que hay un conocimiento acerca de las primeras bases para formalizar un negocio, es decir, al saber que incurren en algunos gastos y al adquirir obligaciones y compromisos saben que esto solo será posible si cumplen con la tramitología exigida por las respectivas autoridades y entidades.

Con el propósito conocer por que no han formalizado los negocios se les pregunto a los vendedores del centro de Cali cuales eran las tres principales razones que limitaban el desarrollo de este proceso. Cada razón representa el 100% de los casos, es decir, para identificar la primer razón se analizan los noventa casos lo mismo para la segunda y tercer razón, se utiliza esta metodología con el propósito de aprovechar al máximo la información obtenida a través de las respuestas mencionadas por los vendedores, además algunos vendedores solo plantean una única razón por la cual no han formalizado los negocios.

Se plantearan tres categorías, la primera de ellas identifica la razón de primer orden por la cual no han formalizado los negocios, se plantea una segunda categoría que es la razón de segundo orden y

de igual manera se desarrolla una tercer categoría identificada como la razón de tercer orden, esta subdivisión permitirá conocer cuales de las razones mencionadas es el principal limitante para formalizar un negocio, de esta manera se comprobara si el pago de los impuestos es un factor que desestímula el proceso de la creación del negocio y su posterior registro y formación ante las leyes.

En la primer categoría del 100% de los encuestados el 26.7% manifestaron poseer solo una razón por la cual no han formalizado su negocio la cual es la falta de recursos, bajo esta misma categoría le sigue otros registrada con un 23% compuesta por razones como la legalización de las mercancías, el descuido y el desconocimiento acerca de la manera de realizar el proceso de formalización. Otras razones mencionadas son los altos costos de arrendamiento registrada en un 16.7%, luego se ubica los impuestos con un 10% y con menor participación están las pocas ganancias representada en un 7.8% y los altos costos en servicios comerciales en un 6.7%.

Para identificar la segunda razón se analiza la segunda categoría para lo cual se observo que del 100% de los casos el 21.1% de ellos manifiesta no poseer una segunda razón por la cual no han formalizado los negocios, mientras que el 78.9% manifiesta todo lo contrario entre estas razones el 17.8% la representa la categoría otros compuesta por razones como la legalización de las mercancías, el descuido, el desconocimiento acerca de la manera de realizar el proceso de formalización, seguida de las pocas ganancias obtenidas en las ventas realizadas registrada en un 15.6%. Razones como altos costos de arrendamiento e impuestos se ubican en la razón número cuatro ambas registradas con un porcentaje de 11.1%, y con menor participación se registran la falta de recursos con 8.9% y los altos costos en servicios comerciales en un 5.6%.

Finalmente para identificar la tercer razón mas importante por la cual los vendedores no han formalizado los negocios en los que trabajan actualmente se analiza la tercer categoría, del 100% de los casos el 74.4% manifestaron no poseer una tercer razón, por lo tanto el 25.6% presentan como principal razón la legalización de las mercancías, el descuido, el desconocimiento acerca de la manera de realizar el proceso de formalización compilada en la categoría otro y registrada en un 6.7%, seguida de los altos costos de de arrendamiento y de servicios comerciales ambos con un 3.3%.

De las tres categorías planteadas se identificaron las principales razones por las cuales los vendedores informales no han formalizado los negocios en los cuales trabajan actualmente, indicando que la principal razón es la falta de recursos obtenida en la primera categoría, la segunda razón que manifestaron fue legalización de las mercancías, el descuido, el desconocimiento acerca de la manera de realizar el proceso de formalización.

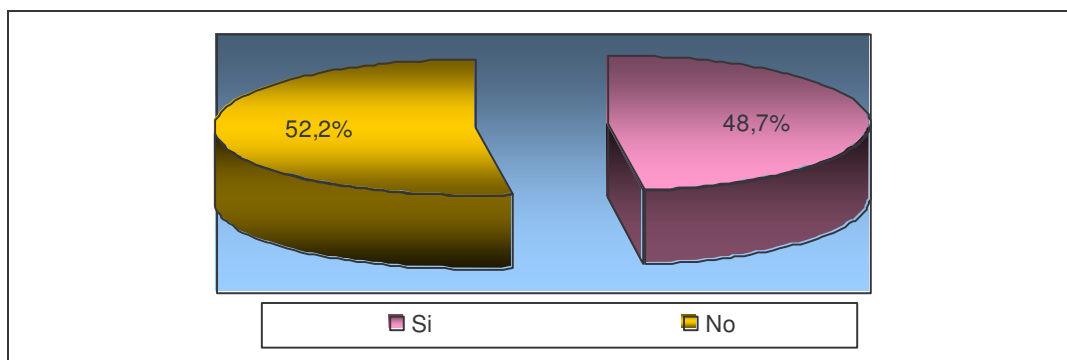
Los resultados anteriores indican que el pago de los impuestos no es un factor que determina la persistencia de las personas en las actividades de comercio informal en el Centro de Cali, demostrado a través de las razones mencionadas donde ubican a este factor con una baja participación registrada en un 10%. Entre las respuestas alternas se encuentran la legalización de las mercancías, el descuido, el desconocimiento acerca de la manera de realizar el proceso de formalización, seguido de los altos costos de arrendamiento, otras respuestas alternas son las pocas ganancias y los altos costos en servicios comerciales. De esta manera se muestra que la falta de recursos para solventar los altos costos a los que se enfrentan es la principal razón por la cual los vendedores del centro de Cali no han formalizado.

3.4.2.6 Según disposición a un proceso de reubicación. Uno de los temas que ha presentado mayor polémica acerca del tratamiento de la problemática existente con los vendedores informales es el tema de la reubicación, puesto que no se presentan medidas claras, concretas y definidas acerca de los posibles sitios y condiciones en los cuales estos trabajadores puedan desarrollar sus actividades.

Al realizar una evaluación de la efectividad de los procesos de reubicación que han generado las diferentes administraciones, los resultados que se han obtenido son lamentables, poco efectivos y en algunas ocasiones son soluciones que resultan satisfacer las necesidades tanto de la administración como de los vendedores en un periodo de tiempo corto, y que por falta de un seguimiento y control del proceso de reubicación, los esfuerzos que inicialmente se invirtieron terminan siendo nulos presentando una desarticulación en los diferentes niveles que implica el proceso de planear y organizar las actividades y recursos que requiere el proyecto, lo que finalmente se traduce como el no logro de las metas y objetivos propuestos.

Bajo estas circunstancias ejecutar proyectos que generen un impacto alentador sobre la economía del sector y sobre el ambiente en el cual trabajan resulta difícil, costoso y requiere de mucha dedicación y esfuerzo de las partes involucradas en el proceso. Además cuando la administración habilita calles y nuevos andenes para una ubicación temporal, algunos vendedores ponen resistencia cuando de nuevo las autoridades toman y exigen la liberación y desocupación de los espacios que por ley le pertenecen a transeúntes y vehículos. Tratando a los vendedores como piezas que se pueden manipular cada vez que la administración exija, plantee y proponga alternativas de reubicación y recuperación del espacio público.

Grafica 27. Disposición a un proceso de reubicación de los vendedores informales del centro de Cali.

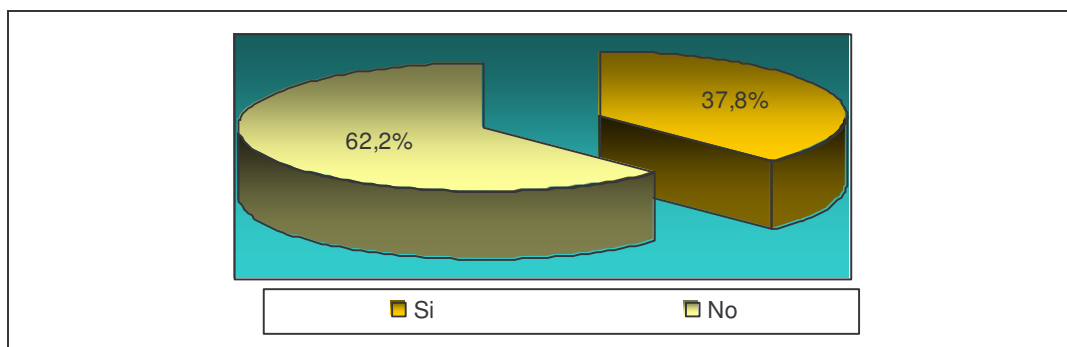


De esta manera y tal como lo muestra la grafica 27, el 52. 2% manifiestan no presentar disposición alguna ante un proceso de reubicación mientras que el 48.7% afirma lo contrario. Por tanto las opiniones de los vendedores se encuentran divididas, lo que indica que algunos vendedores están dispuestos a iniciar procesos de conversación con las autoridades para establecer soluciones de reubicación que garanticen mejores sitios de trabajo. Mientras que otros vendedores no están interesados en ser reubicados ya que tienen el temor de vivir la misma experiencia de los vendedores de los parques comerciales, presentado como factores que impiden las negociaciones la incertidumbre y la desconfianza.

3.4.2.7 Según búsqueda de un nuevo empleo. Se sabe que los vendedores del centro cuentan con muchos problemas y limitantes que dificultan la completa realización de sus actividades, para lo cual surge la inquietud de saber si estas personas han buscado otras actividades o un nuevo empleo que permita laborar en condiciones mas estables. Ante esta inquietud el 62.2% de los vendedores manifestaron que en el último año no han buscado otro empleo u otra actividad para ejercer, bajo este resultado los trabajadores que presentan condiciones laborales estables permanecerán en sus trabajos, es el caso de los vendedores estacionarios representado en un 44.4%, seguido de un pequeño porcentaje de vendedores ambulantes registrados con un 15.6%.

Tan solo el 37.8% manifestó haber buscado otro empleo u otra actividad para ejercer, este grupo de trabajadores esta conformado en un 23.3% de vendedores ambulantes y un 14.4% de vendedores estacionarios.

Grafica 28. Búsqueda del empleo en el último año por parte de los vendedores informales del centro de Cali.

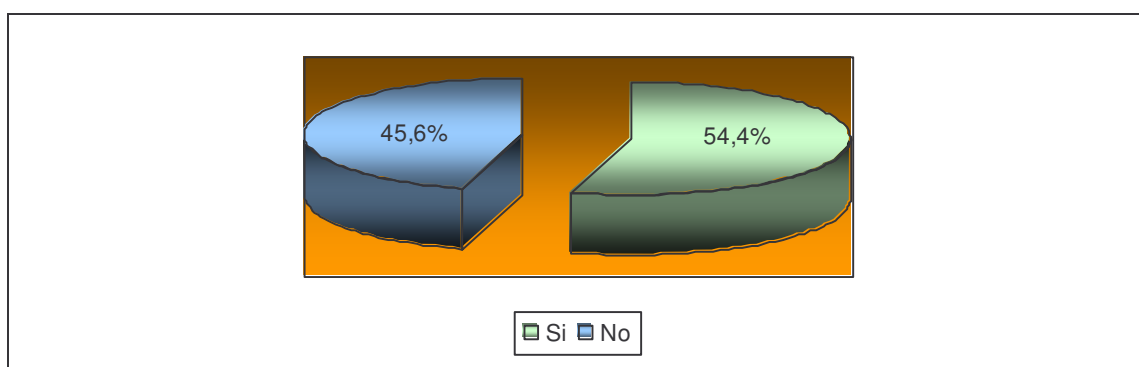


Las causas por las cuales los vendedores informales no han buscado otro empleo se debe a que:

- El 18.9% de los trabajadores que manifestaron no haber buscado otro empleo argumentan que se sienten bien en este trabajo, algunas personas consideran que el comercio informal sea vendedor ambulante o estacionario es un estilo de vida, y que este al igual que otros trabajos es igual de interesante, lucrativo y esencial para continuar con el proceso económico. En algunos casos existen generaciones de familias dedicadas al negocio o por el contrario son negocios donde laboran la mayoría de los miembros de un núcleo familiar.
- Otra causa para explicar este comportamiento es la edad de los trabajadores, donde el 13.3% manifiesta poseer demasiada edad para buscar empleo o laborar en otras actividades, además argumentan que ninguna empresa desea vincular un personal tan viejo por que casi siempre buscan a personas jóvenes.
- Existe una multiplicidad de causas por las cuales estas personas no han buscado otro empleo, si se trabajaran de manera individual la participación de dichas causas no sería tan significativa para explicar este comportamiento, por lo tanto se agrupan en una categoría definida como otras, comprendidas por la flexibilidad horaria, finalización de los estudios, trabajadores menores de edad o personas que consideran este empleo como su trabajo, es decir, tan importante como otros trabajos. La categoría de otros esta representada en un 7.8%.
- La cuarta causa que mencionaron los vendedores es que las ventas y el comercio han sido su trabajo por toda la vida, indicando que estas personas tenderán a permanecer en estas actividades, registrada en un 6.7%.
- Otras causas que citaron los vendedores pero con un bajo porcentaje de representación son:
 - No necesita otro empleo
 - Gana bien en este trabajo
 - Es su propio jefe (es independiente)

3.4.2.8 Según disposición a dejar de ser vendedor informal y a laborar por el mínimo. A la pregunta de ¿si encuentra un trabajo estaría dispuesto a dejar de ser vendedor informal?, el 54.4% respondió que si esta dispuesto a dejar de ser comerciante informal y el 45.6% respondió que no estaría dispuesto a dejar de ser vendedor informal. Demostrando que casi la mitad de los encuestados están a gusto con su trabajo por lo tanto estos vendedores tenderán a permanecer en la actividad de comercio informal ya que no les interesa vincularse a otro trabajo. (Ver grafica 29)

Grafica 29. Disposición a dejar de ser vendedor informal.



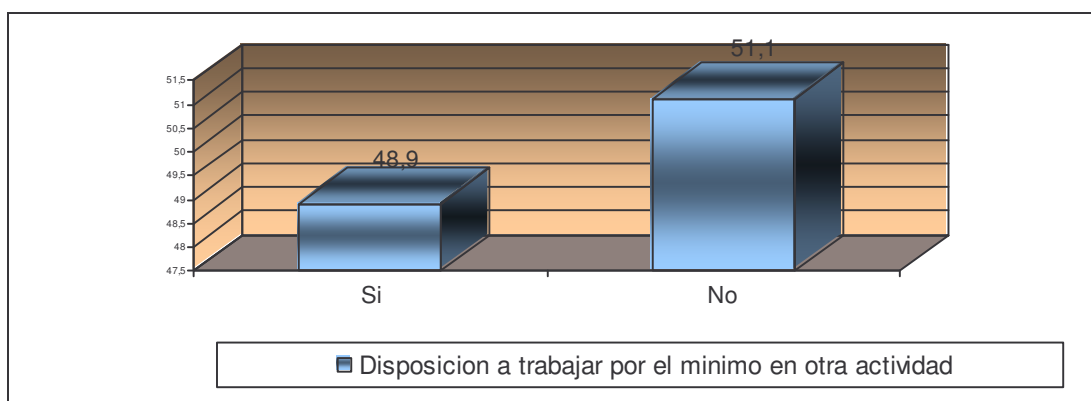
Como lo muestra la grafica 30, las opiniones de los vendedores se encuentran divididas el 51.1% de los encuestados no esta dispuesto a realizar otro trabajo si su remuneración corresponde a un salario mínimo, mientras que el 48.9% si esta dispuesto.

Esto indica que pese a las dificultades que enfrentan estos trabajadores son personas que se han dedicado a estas actividades en su mayoría entre 1 a 4 años y que han visto en la calle una manera de ganarse la vida sin realizar demasiado esfuerzo, trabajando de una manera sencilla sin muchos requisitos, capital o conocimientos y sobre todo recibir una serie de beneficios tales como no asumir costos de servicios, alquiler, nomina, además trabajan bajo sus propias reglas.

Bajo este tipo de trabajo mas que ser una actividad precaria o de subsistencia el individuo posee un elemento vital el cual hace referencia a la libertad para elegir acerca de que hacer, como y cuanto debe trabajar, por eso no esta dispuesto a realizar otra actividad si su remuneración no esta por encima del salario mínimo, por que al cambiar de actividad debe adaptarse, capacitarse, cumplir una serie de requerimientos, perder la independencia y se puede argumentar que dejarían de sentirse bien. Por otro lado indican que las personas que laboran en esta actividad pueden ganar

más del mínimo o que por lo menos los ingresos recibidos son suficientes para satisfacer algunas de sus necesidades y cumplir con los gastos.

Grafica 30. Disposición a trabajar por el mínimo en otra actividad. (%)



Dicho lo anterior se argumenta que la persistencia de las actividades de comercio informal en el Centro de Cali está dada por la ganancia de un salario mínimo en el sector formal, lo que actúa como un factor que desestimula a los diferentes tipos de vendedores a buscar empleo consecuentemente cambiar de actividad, ya que estos son trabajadores que pueden ganar un poco mas de lo establecido por la ley sin necesidad de realizar demasiado esfuerzos ni cumplir con ciertos requisitos u obligaciones, pero asumiendo algunos costos.

Cabe la posibilidad que algunos vendedores en este caso el 48.7% cambien de actividad así su remuneración sea un salario mínimo, puesto que no todos los vendedores poseen las mismas ganancias, condiciones de trabajo y no cuentan con demasiados problemas para desarrollar sus actividades.

De manera global se resume que el carácter de persistencia que presenta el SIU se puede explicar a través de la capacidad de generación de un autoempleo, que en el ámbito personal, es el que ha dado auge y permanencia a esta economía como medio de subsistencia para satisfacer unas necesidades de demanda. En algunos casos la actividad de vendedor informal es considerada como un estilo de vida, además algunas personas ganan un poco más del salario mínimo o por lo menos sobreviven con los ingresos recibidos fruto de su trabajo, sin necesidad de esforzarse demasiado, siendo ellos sus propios jefes y trabajando bajo sus propias condiciones, pero asumiendo los costos por trabajar en la informalidad como el continuo control y bajo acceso a la prestación de servicios, salud, educación y programas de vivienda.

A su vez la persistencia de las actividades del sector informal se ha atribuido al crecimiento nulo o negativo de la economía, a un crecimiento sin empleos, a los obstáculos y limitaciones que impiden el acceso de los trabajadores al mercado del empleo formal, al empobrecimiento de los hogares y a las actividades de simple supervivencia, pero también se ha atribuido, de manera positiva, a las propias iniciativas empresariales y creativas de los particulares. Los importantes cambios de los dos últimos decenios han acelerado la expansión del sector informal.

4. CONCLUSIONES

- El sector informal en Colombia desarrolla actividades básicamente de carácter terciario y vincula en su mayoría a trabajadores por cuenta propia donde el éxito del negocio o de la actividad depende de la creatividad de su trabajo así mismo como de sus recursos e iniciativas para suplir las necesidades de la demanda y en otras situaciones de la evasión que realizan las personas que trabajan en estos sectores ante las entidades encargadas.
- Las posibles causas que hacen que el sector informal crezca rápidamente son la globalización que rompe con las fronteras de los países flexibilizando los sistemas laborales, la incapacidad en la generación de empleos productivos, bajos niveles de educación en la población, prohibiciones y gravámenes, políticas que no atienden las necesidades y magnitudes del problema, la búsqueda de un autoempleo y nuevas fuentes de ingreso, ajuste de los procesos estructurales de la economía permitiendo su expansión, así como el reordenamiento entre el mundo industrializado y las naciones de menor desarrollo.
- Entre las distorsiones que puede generar la informalidad esta el aumento de los índices de violencia y delincuencia, incentivos a fomentar el contrabando, bien sea por las reglamentaciones, prohibiciones o altos gravámenes repercutiendo en la venta de productos nacionales, competencia desleal, disminución del recaudo generado a través del pago de impuestos (esa baja en los recaudos motiva a la creación de nuevos tributos o incrementos en las tarifas ya existentes), evasión de los aportes al seguro social y otras entidades de salud que no reconocen los derechos de los trabajadores, no permitir hacer mediciones exactas sobre las variables económicas: producto, empleo, nivel de precios, entre otras y por tanto dificulta la medición de los resultados de las políticas económicas aplicadas.
- La caracterización socioeconómica de los ocupados del sector informal en Colombia se basa en que existe una alta participación femenina en el desarrollo de estas actividades, como consecuencia de su creciente nivel educativo y la inserción de amas de casa y estudiantes a la fuerza laboral, por otro lado son personas que tienen entre los 25 a 55 años, que no poseen las aptitudes adecuadas para entrar a laborar en el mercado formal, por eso las tasas de informalidad por nivel educativo son altas cuando esta población presenta niveles educativos más bajos, así mismo un trabajador con estudios incompletos en cualquier nivel de educación tiene una mayor probabilidad de pertenecer al sector informal que un trabajador con estudios completos en el mismo nivel educativo. En cuanto a los aspectos económicos son negocios con técnicas rudimentarias, baja productividad, poca diferenciación entre el capital y el trabajo, abundante mano de obra y escasez de capital y donde la mayor concentración se da en el subsector comercio.

- Al realizar una evaluación de la efectividad de los procesos de reubicación que han generado las diferentes administraciones en Cali, los resultados que se han obtenido son lamentables, poco efectivos y en algunas ocasiones son soluciones que satisfacen las necesidades tanto de la administración como de los vendedores en un periodo de tiempo corto, y que por falta de un seguimiento y control del proceso de reubicación, los esfuerzos que inicialmente se invirtieron terminan siendo nulos presentando una desarticulación en los diferentes niveles que implica el proceso de planear y organizar las actividades y recursos que requiere el proyecto, lo que finalmente se traduce como el no logro de las metas y objetivos propuestos, de esta manera los vendedores manifestaron no presentar disposición alguna ante un proceso de reubicación. Además las soluciones planteadas por la administración en el control del espacio público han sido represivas a través de la formulación y aplicación de Decretos sin generar otras alternativas.
- Entre las características del comercio informal del centro de Cali se concluye que el origen de las mercancías ofrecidas en su mayoría son de origen nacional, son negocios que se ubican en los andenes del centro de la Ciudad y en menores proporciones se ubican sitios como parques y pasajes. Al ser el andén el principal sitio de ubicación de los vendedores informales la mayoría utilizan como negocio comercial las casetas seguidas de las mesas con una participación, luego se registran las carretas y en menor participación se encuentran el kiosco, suelo, vitrinas, canasto y otro.
- Entre los aspectos sociales que caracterizan el comercio informal del centro de Cali, se encuentran que las tasas de informalidad por sexo estas se encuentran distribuidas de una manera proporcional, es decir, el 53.3% lo representan los hombres y el 46.7% las mujeres con edades que van desde los 25 a los 55.

Por otro lado siempre se ha tenido la idea de que las personas que trabajan en la informalidad son en su mayoría provenientes de otros departamentos, demostrado a través de los resultados de las encuestas. Pero lo interesante de los mismos es destacar el alto porcentaje de ciudadanos caleños que laboran en este sector por lo tanto las migraciones aunque representan una fuerte explicación al fenómeno de la informalidad en Santiago de Cali no son la única causa para estudiar este comportamiento, por otro lado deja ver la necesidad de nuevas oportunidades de empleo que necesita la población caleña para satisfacer sus necesidades básicas, donde cada día se ven forzadas a realizar trabajos en los cuales no se aproveche el potencial de estos trabajadores, de esta manera casi la mitad de la población pertenece a la ciudad de Santiago de Cali esta representada en un 43.3% mientras que el 56.7% proviene de las migraciones al Municipio, de las cuales el 21.1% proviene de los municipios del Valle, 30% de otros departamentos y 6.6% de otro país.

En el análisis del comercio informal en el centro de Cali según su nivel de estudios se puede identificar que no todas las personas pertenecientes a este sector no tienen estudio

alguno, por el contrario la población realiza sus estudios hasta la secundaria pero de manera incompleta.

- En cuanto a la salud más de la mitad de la población encuestada está afiliada a una entidad promotora de salud representada en este caso por un 61.1%, entre las personas que no se encuentran afiliadas a una entidad promotora de salud algunas por trabajar en la informalidad asumen el costo de asistir al médico, pero el caso mas preocupante en los resultados observados de las encuestas realizadas radica en que el 96. 7% de la población no está afiliada a un régimen pensional, lo que indica que estas personas poseen una capacidad de ahorro muy baja y que no tienen previsiones para su retiro. Dicho lo anterior, este podría ser un determinante socioeconómico de la permanencia de las personas en las actividades de comercio informal en el centro de Cali al considerar su futuro incierto.
- El principal problema que afrontan los vendedores es la inseguridad puesto que sus actividades las realizan en la calle donde son victimas de ladrones, desechables y personas que constantemente piden una ayuda, seguido del control de las autoridades. Usualmente se piensa que la problemática del comercio informal del centro de Cali y en especial su persistencia es fruto de la falta de control de las autoridades, lo cierto es que la Administración si ejerce un control sobre el comercio informal lo que pasa es que no es efectivo ya que son medias temporales, enfocadas hacia un solo punto y en algunos casos son medidas que no tienen un proceso de control y vigilancia por lo que su aplicabilidad y consistencia se pierde a lo largo del tiempo.
- Entre los aspectos económicos se encuentran que el promedio de ventas diarias de los vendedores informales del centro de Cali es de \$26.000 a \$46.000 mil pesos, pero las ganancias generadas en algunos casos son insuficientes para los gastos que estas personas presentan tales como Salud, vivienda, educación, pago de mercancías, salarios de los vendedores encargados del negocio.
- Un factor que puede determinar la persistencia en las actividades de comercio informal en el Centro de Cali está dada por los nexos económicos que tiene con el sector formal, demostrada a través del suministro de mercancías donde el principal proveedor son los mayoristas representados en un 57.8% para luego ser comercializadas cumpliendo de esta manera la función de distribución. Adicionalmente se demuestra que la actividad de comercio informal no tiene un nexo con el sistema financiero del sector moderno ya que del 100% de los casos el 54.4% paga las mercancías al contado y usan como principal fuente de financiamiento los recursos propios y las ganancias, registrado en la categoría de otra fuente de financiamiento.
- Según los resultados los trabajadores prefieren laborar el mayor número de días al igual que de horas, al considerar este trabajo como la fuente de generación de ingresos que le

permite sostenerse económicamente, por lo tanto trabajan entre 5 a 6 días a la semana con un promedio entre 9 a 12 horas diarias.

- Las personas que inician a laborar en el sector informal son personas que piensan trabajar por un periodo de tiempo corto, esperando a encontrar un empleo en el sector moderno de la economía, es decir, hay una transición de empleo donde se presenta un ciclo laboral, donde las personas inician su vida laboral en el sector informal, luego de adquirir la experiencia y con el propósito de encontrar nuevas oportunidades, entran a laborar en el sector formal. En este periodo de tiempo realizan una serie de ahorros de acuerdo al salario devengado y a los costos y gastos que incurren, para luego formar o crear nuevos negocios, donde ellos entran a ser parte de una fuerza laboral independiente que genera algunos empleos, aclarando que no todos estos trabajos son de buena calidad y/o permanentes. De esta manera se muestra claramente la transición del empleo, la cual tiene como punto de origen el sector informal, luego la mano de obra se traslada al sector formal y por ultimo se vuelve a la informalidad.

Sin embargo otras personas consideran el comercio informal como una actividad lucrativa, por tanto, la desarrollan por un periodo de tiempo ininterrumpido. Por tanto son trabajadores que llevan en las calles entre 1 a 4 años vendiendo en el Centro manifestando tener conocimiento acerca de la reglamentación para el uso del espacio público.

- Los vendedores del centro de la ciudad manifestaron en su mayoría no estar dispuestos a realizar el proceso de formalización, este comportamiento se debe a que los vendedores trabajando en la calle se encuentran exentos de gastos administrativos y legales, conjuntamente son trabajadores que aunque quisieran establecer un negocio formalmente no lo podrían hacer por la falta de recursos y la baja productividad, siendo estas causas de los principales obstáculos con los que se encuentran, así como problemas con legalización de las mercancías, el descuido, el desconocimiento acerca de la manera de realizar el proceso de formalización.
- El 62.2% de los vendedores manifestaron que en el último año no han buscado otro empleo u otra actividad para ejercer, bajo este resultado los trabajadores que presentan condiciones laborales estables permanecerán en sus trabajos, es el caso de los vendedores estacionarios. Entre las causas por las cuales no han buscado un nuevo trabajo están: que se sienten bien en este trabajo, son personas que poseen demasiada edad, poseen una flexibilidad horaria y son jefes de su propio negocio.
- Por otro lado se demuestra que casi la mitad de los encuestados están a gusto con su trabajo por lo tanto estos vendedores tenderán a permanecer en la actividad de comercio

informal ya que no les interesa vincularse a otro trabajo, así el 54.4% respondió si estar dispuesto a dejar de ser comerciante informal mientras que el 45.6% respondió que no estaría dispuesto a dejar de ser vendedor informal.

- La persistencia de las actividades de comercio informal en el Centro de Cali está dada por la ganancia de un salario mínimo en el sector formal, lo que actúa como un factor que desestimula a los diferentes tipos de vendedores a buscar empleo consecuentemente cambiar de actividad, ya que estos son trabajadores que pueden ganar un poco mas de lo establecido por la ley sin necesidad de realizar demasiados esfuerzos ni cumplir con ciertos requisitos u obligaciones, pero asumiendo algunos costos.
- La persistencia de las actividades del sector informal se ha atribuido al crecimiento nulo o negativo de la economía, a un crecimiento sin empleos, a los obstáculos y limitaciones que impiden el acceso de los trabajadores al mercado del empleo formal, al empobrecimiento de los hogares y a las actividades de simple supervivencia, al igual que las propias iniciativas empresariales y creativas de los particulares, siendo estos factores positivos en la creación de nuevas empresas pero negativos puesto que poseen técnicas rudimentarias y son pocos productivos.

5. RECOMENDACIONES

- Es imprescindible que la Administración desarrolle proyectos y programas que le permitan abordar la problemática del comercio informal de manera integral, lo que con lleva indiscutiblemente a trabajar intersectorialmente, a optimizar recursos humanos, físicos y financieros y lo más importante a generar impacto sobre la población beneficiada (costo/beneficio), y no formular proyectos enfocados a solucionar específicamente determinado problema. Uno de los grandes limitantes con los que cuenta la administración es el retraso en la ejecución de los mismos, porque hay un continuo cambio en los niveles directivos, lo cual no ha permitido una continuidad en los procesos y programas que se adelantan, muchos de ellos con unas grandes inversiones.
- Antes de intervenir en el sector informal con fines de formación, reubicación, financiación o apoyo, primero se debe conocer a las personas que trabajan en el así como su entorno y sus principales problemas y aspiraciones, por lo tanto algunos factores que ayudan a determinar la eficiencia en el proceso de intervención en el sector informal son: tener clara la finalidad del proceso intervención, es decir se debe ajustar a las necesidades específicas y a los problemas de los destinatarios o beneficiarios de la misma, además se debe realizar en un entorno favorable considerando aspectos políticos económicos sociales culturales que tengan un beneficio positivo sobre los beneficiarios, así mismo buscar una participación y un proceso de retroalimentación para evaluar si se han cumplido con los objetivos planteados y finalmente poseer una buena organización y gestión con un personal que cumplan las expectativas planteadas para evaluar los resultados tempranos.
- La heterogeneidad de actividades así como su segmentación hace que sea necesario definir estrategias para cada segmento o división de actividades, es decir, recomendaciones para el segmento dinámico, otras para el intermedio y otras para el marginal. Por lo tanto:
 - Para las actividades del segmento dinámico son aplicables políticas que les permitan capitalizar, así como programas para elevar la calidad del capital humano de quienes laboran en este sector, a través de programas educativos y de formación para el desarrollo de los negocios y de las personas que hacen parte del mismo, dándole a conocer funciones financieras y administrativas puesto que son negocios mas potenciales y pueden llegar a generar nuevos puestos de trabajo.
 - Las estrategias para el segmento intermedio están dirigidas al mejoramiento de los negocios a través de procesos de formación dirigidos hacia nuevas oportunidades educativas a nivel primario y secundario, para que se puedan vincular con mayor facilidad al sector formal, además se hace necesario programas de reubicación y

alternativas que permitan potenciar estos negocios mejorando la calidad de los productos y las condiciones de los trabajadores.

- Finalmente para el segmento marginal las estrategias no consiste en tratar a los negocios como centros de acumulación de riquezas, ya que ni siquiera quienes participan de estas actividades los conciben como unidades con esos fines, por lo tanto deben desarrollarse políticas de compensación social, formación hacia actividades que realizan diferentes a las que realizan actualmente, programas especiales mediante acuerdos con el sector privado y el estatal, que permitan acceder a una entidad promotora de salud, a cupos educacionales, y a programas de alimentación y vivienda. Este segmento puede participar en los programas culturales y de orientación a la ciudadanía.
- Es necesario que se realice un trabajo en equipo para conocer con mayor profundidad los puntos críticos de la problemática existente con la finalidad de generar soluciones eficaces y efectivas tanto para la Administración municipal como para los vendedores, por lo tanto se hace énfasis en la conformación de un grupo de estudio conformado por las autoridades correspondientes, los vendedores y las diversas universidades de Santiago de Cali. De esta manera se crea un espacio para la discusión, se proponen alternativas de solución y se estudia la situación de manera integrada.

Inicialmente se debe realizar un censo del número de vendedores que laboran en el centro de la ciudad, determinando sus características socioeconómicas, luego se deben clasificar los negocios de acuerdo a la segmentación existente y planteada en la investigación, identificar un segmento dinámico, un intermedio y un marginal, esto con el propósito de hacer efectivas las medidas que se emprendan para solucionar la problemática. Los programas deben ser apoyados por todos los actores del sistema económico puesto que el centro de Cali es un punto estratégico para la ciudad y además son programas tanto sociales como económicos que le van a brindar un beneficio a la comunidad y consecuentemente al mejoramiento urbanístico de la ciudad, de esta manera se hace necesaria la participación de agentes externos para que supervisen y sirvan como mediadores en este proceso. Finalmente se debe seguir un control sobre las actividades permitiendo tomar los correctivos necesarios y generando una retroalimentación.

- Las anteriores medidas pueden mejorar la situación del sector y consecuentemente de la economía, donde inicialmente se debe dejar de ignorar su existencia por que con problemas como este que han permanecido en la estructura económica del país es casi imposible erradicarlos y aun mas con políticas instrumentales⁴⁴ insuficientes ante la magnitud del problema. Lo anterior hace mención a la necesidad de políticas de crecimiento acordes con las condiciones del país, selectivas (que tengan una alta

⁴⁴ La diferencia entre políticas instrumentales y políticas con objetivo desempleo es el diagnostico al que responde y la incidencia que logran. Las primeras obedecen a situaciones moderadas de desempleo y subempleo y las segundas a significativos niveles de desempleo y subempleo.

incidencia en el empleo, igualmente estímulos del sector externo y tecnológico y crecimiento de la productividad en áreas seleccionadas de actividades informales con su respectiva transformación) o enfocadas a determinados sectores estratégicos (que permitan la absorción de la mano de obra, ya que se puede impulsar los sectores de bienes y servicios intensivos en capital pero que no arroje mayores resultados en el empleo), y a su vez políticas de educación, capacitación, productividad y competitividad y finalmente “un análisis específico y particular para cada ciudad y región, constituye un requerimiento para la formulación de políticas de empleo, dada la segmentación espacial del mercado laboral colombiano”.

- Resulta vital que la Administración replantee su política de reubicación, que mejore los establecimientos ofrecidos y que garantice las políticas de financiación para los vendedores, de esta manera los parques comerciales podrán tener un nuevo funcionamiento y albergar a los vendedores que inicialmente se ubicaran en estos sitios.

BIBLIOGRAFIA

ARANGO LONDOÑO, Gilberto. Estructura Económica Colombiana. Bogota : Mc Graw Hill, 2000. p.436.

CAMACHO, Alvaro. El comercio Organizado y el Sector Informal: Voces desde una orilla. En : Boletín Socioeconómico. No 9 (1983); p.92-101.

CAMACHO, Alvaro. Notas para el estudio del sector informal. Boletín Socioeconómico. En : Boletín Socioeconómico. No.6 (1983); p.2-9.

La actualidad del Sector Informal Urbano en Colombia. Memorias del Taller sobre Trabajos de Investigación. Bogota : CIID-UNIANDES, 1983. p.7

CARBONETTO, Daniel. El Sector Informal Urbano en los Países Andinos. Quito : ILDIS-CEPESIU, 1985. p.63.

DANE. Resoluciones sobre las estadísticas del empleo en el Sector Informal. Bogota : Dane, 2000. p.1-3.

DANE. ECH (abr.-jun. 2003). Cali : DANE, 2003. 9-12 p. Trimestral.

DE SOTO, Hernando. El Otro Sendero. Bogota : Editorial Oveja Negra. 1987. p.63.

Educación, empleo e informalidad. En : Revista iberoamericana de educación. No. 2 (1993); p. 87-124.

FARRELL, Gilda. Los Micro comerciantes del Sector Informal Urbano: los Casos de Quito y Guayaquil, en el Sector Informal Urbano en los Países Andinos. Quito : ILDIS-CEPESIU, 1985. p.145.

GAVIRIA U. Alejandro, y HENAO V. Marta Luz. Comportamiento del desempleo en los últimos años y estrategias para enfrentarlo. En : Revista Coyuntura Social. No. 24 (May. 2001); p. 23-37.

HENAO. Marta Luz, et al. El mercado laboral urbano y la informalidad en Colombia: evolución reciente. En : Revista Planeación y Desarrollo. Bogota. Vol. XXX, N.2 (Abr.-jun.1999); p. 7-37.

HERRERA CAICEDO, Mónica y SALAZAR REVELO, Andrés Felipe. Economía Informal Un Horizonte sin Pasaporte. Santiago de Cali, 1998. p. 20-23, 29-40, 132-139, Tesis (Economista). Universidad de San Buenaventura. Facultad de ciencias económicas.

HUSSMANN R., du Jeu, B., ILO Compendium of official statistics on employment in the informal sector. No.1; (2002). p.10.

LOPEZ CASTAÑO, Hugo. Diagnostico y políticas para el Sector Informal Urbano en Colombia. En : Lecturas de Economía. No. 21 (sep.-dic.1986); p. 133-167.

LOPEZ CASTAÑO, Hugo. El comercio Callejero: Marginalidad o sistema minorista Indispensable. En : Lecturas de economía. No.10 (ene.-abr.1984); p.67-87.

LORA, Eduardo. El Desempleo ¿Qué hacer?. Bogota : Alfomega S.A, 2001. p.5

MC.EWAN, Patrick J. Heterogeneidad en el Sector Informal Urbano en Colombia. En : Revista coyuntura social. No. 13 (nov. 1995); p.129-141.

MEZZERA, Jaime. Apuntes sobre la heterogeneidad en los mercados de trabajo de América Latina en el sector informal urbano en los países Andinos. Quito : ILDIS-CEPESIU, 1985. p. 28.

Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. Transición demográfica y oferta de trabajo en Colombia. Bogota : SENALDE, 1986. p. 12.

Negocios informales que hay detrás. En : Revista Dinero. No. 198 (feb. 2004); p. 28.

ORTIZ QUEVEDO, H. Carlos y URIBE, José Ignacio. Informalidad laboral en el área metropolitana de Cali 1992-1998. En : Observatorio Económico del Valle del Cauca. No. 2 (ago. 2000); p. 84-113.

RODRÍGUEZ C, Liria Adriana. El Subempleo, una cara no tan oculta del problema laboral. En : Revista economía Colombiana y Coyuntura Política. No.287 (Dic. 2001); p. 99-109

ROJAS NUÑEZ, Claudia Fernanda. Sector informal urbano en Colombia: diagnostico, perspectivas y relaciones con el sector formal de la economía. Santiago de Cali, 1998. p. 9-13, 30-46. Tesis (Economista). Universidad del Valle. Facultad de ciencias económicas.

SOUZA, Paulo y TOCKMAN, Víctor. El sector Informal Urbano en América Latina. En: Revista Internacional del Trabajo. Vol. 94, No.3; (dic.1976); p. 386.

TOCKMAN, Victor. Influencia del sector informal urbano sobre la desigualdad económica. Santiago de Chile, 1978. p.9.

TOCKMAN, Victor. Beyond Regulation. Estados Unidos: Edición Lynne Rienner, 1992. p.3.

VALENCIA ALVARADO, Maria del Carmen. Comercio informal en el área Metropolitana de Cali: economía de Crecimiento o Subsistencia 1995- 2005. Santiago de Cali, 1998. p. 10-34, 74-77 Tesis (Economista). Universidad del Valle. Facultad de ciencias económicas.

WIEGO. Adressing Informality, Reducing Poverty: A Policy Response to the Informal Economy, (2001); p.1.

ANEXOS

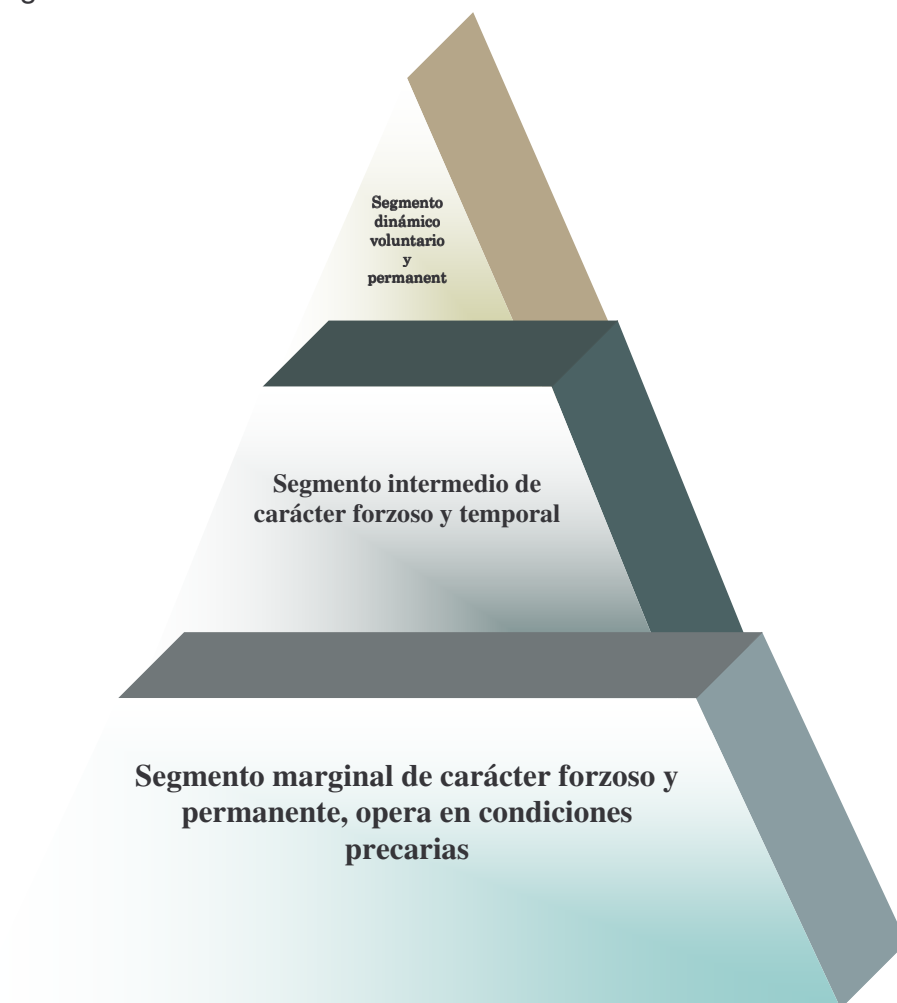
ANEXO 1.

Tasa de Desempleo para Colombia



Fuente: Banco de la Republica.

ANEXO 2.
Heterogeneidad en el Sector Informal Urbano en Colombia



Fuente: Autor, Con base en el artículo Heterogeneidad en el Sector Informal Urbano en Colombia.

Anexo 3.

NORMATIVIDAD SOBRE EL COMERCIO INFORMAL EN EL CENTRO DE CALI

Para conocer la normatividad existente acerca del comercio informal en el centro de Cali es necesario conocer que la constitución política de Colombia en el año 1991 en el artículo 63 expresa “los bienes de uso público, los parques naturales, las tierras comunales de grupos étnicos, las tierras de resguardo, el patrimonio arqueológico de la Nación y los demás bienes que determine la ley, son inalienables, imprescriptibles inembargables” Y el artículo 82 expresando que “es deber del estado velar por la protección del espacio público y por su destinación al uso común, el cual prevalece sobre el interés particular”. Bajo estos artículos se sustentan las acciones emprendidas por la Administración para controlar y recuperar el espacio público.

Aunque la alcaldía ha trabajado en el tema, a través de reubicaciones, concertaciones de diálogo y permisos temporales estos hechos han sido insuficiente para lograr mejorar las condiciones de trabajo de estas personas, puesto que las necesidades sociales y económicas que tienen son superiores a las atenciones que brinda la administración además, los programas de reubicación no han sido efectivos y los vendedores prefieren seguir ocupando la vía pública al ver disminuido el volumen de sus ventas, la inseguridad de los centros de reubicación y los costos que deben pagar por ocupar un lugar fuera del espacio público.

Son diversos los decretos que estipula la Administración Municipal para controlar la problemática de los vendedores de la calle y el espacio público:

- Decreto 220 de 1953 “por el cual se establece que algunos objetos para su expendio deben tener licencia y fijando sanción pecuniaria y un decomiso de mercancías para todas aquellas personas que sean sorprendidas ejerciendo el comercio, sin el respectivo permiso.
- En 1957 se establece del decreto 357 “por el cual se reglamentan las ventas ambulantes comestibles en la ciudad”
- decreto 477 en 1965 “que prohíbe la ubicación en determinados sitios de la ciudad, la violación de estas normas serán sancionadas con el decomiso y pérdida de los artículos o mercancías. Los comestibles serán llevados a institutos de beneficencia.
- En 1967 se establece decreto 688 “que prohíbe permisos provisionales en el sector de la zona céntrica de la ciudad.
- Decreto 1260 de 1970” cuando haya decomiso de los artículos, el municipio no se hará responsable del deterioro o pérdidas de los mismos.
- Decreto 658 de 1974” sólo se permitirá el ejercicio de la profesión de vendedor ambulante a quien tenga el respectivo carnet.

- Decreto 0297 de 1982” por el cual se suspende en forma transitoria la expedición de permisos para vendedores ambulantes y estacionarios. Estipula además que quien ejerza la actividad de vendedor callejero sin permiso, se le retendrán los artículos o mercancías, hasta tanto cumpla con los requisitos que le permitan la devolución de los mismos.
- Acuerdo 143 del 10 de diciembre de 1987” por el cual se regula la liquidación y cobro de impuestos de caracteres municipal”. Este impuesto fijado en \$12.000= por metro cuadrado por cada mes o fracción de mes debe ser pagado por los vendedores de la calle lo cual impide realizar su actividad, beneficiando en últimas al comercio organizado y a aquellas personas que sí pueden pagar el impuesto y que han usurpado el espacio público a los vendedores que ven en esta modalidad de empleo su única alternativa para sobrevivir.
- En el año 1971 se dan las primeras soluciones para los vendedores ambulantes con la realización de los Juegos Panamericanos, donde fueron reasignados a un lugar específico ubicado en la calle 12 con octava para lo cual se les uniformó y concedió un crédito con el fin de que ellos adquirieran una vitrina donde exponer sus mercancías, el espacio fue recuperado por la secretaría de ordenamiento urbanístico y después en los ochenta, bajo la inspección general urbana se les concedió permisos para instalar kioscos y así tomar una parte del espacio público.
- En 1991 bajo el mandato del alcalde German Villegas Villegas se establece el Decreto 1284 “por el cual se reglamenta la ocupación del espacio público con ventas ambulantes, estacionarias y vehiculares en el Municipio”.

A través de este decreto se realiza una nueva reglamentación de las ventas ambulantes adecuando la reglamentación pasada contenida en el código departamental de policía a las necesidades de la ciudad de Cali. Si realiza entonces una definición acerca del espacio público, clasificación de las ventas en las vías públicas⁴⁵, asimismo como la autorización, ubicación y distribución de zonas de venta designadas por el departamento administrativo del control físico municipal, los requisitos para obtener la licencia y las sanciones ejecutadas sobre los vendedores cuando éstos no hagan uso correcto de la licencia, no cumplan con las medidas de los módulos, casetas y similares⁴⁶.

Una vez más se puede observar la forma progresiva de los mecanismos de represión y coerción que el gobierno municipal dirige contra los vendedores de la calle y sus organizaciones, siendo éste decreto una de las normas jurídicas más lesivas a los intereses de aquellos que trabajan en la calle.

- Ante la proliferación de quioscos y carretas que ocupa el espacio público se decreta en 1993 con el alcalde mayor de Santiago de Cali Rodrigo Velasco el Decreto 1416 “por el cual se reglamenta la ocupación parcial del espacio público con ventas estacionaria. Mediante kiosco en el Municipio”, considerando que se debe realizar una protección

⁴⁵ Ventas ambulantes, ventas ambulantes vehiculares y ventas estacionarias.

⁴⁶ Los espacios no permitidos son la estatua de Sebastián de del alcázar, paseo Bolívar, Iglesias San Antonio, plazoleta avianca, la ermita, la manzana t y los predios del cam.

sobre la integridad del espacio público y por su designación al uso común, así mismo cumplir con la misión del departamento administrativo de control físico municipal la cual es promover, impulsar, orientar y vigilar todas aquellas actividades que son objeto de inspección y vigilancia.

- En 1999 bajo la administración de Ricardo H. Cobo Lloreda se establece el Decreto 0191 “por el cual se ordena la recuperación del centro de Cali y se dictan otras medidas para su ejecución”.

Este decreto se formula con el objetivo de recuperar el espacio público y restablecerlo a su natural destinación, donde se revocan los permisos expedidos en las anteriores administraciones y se plantean planes de reubicación en el parque comercial ciudad de Cali Núm. 1, ubicado en la carrera 10 entre calles 13 y 13 bis, parte comercial ciudad de Cali Núm. 2, ubicado en la carrera 10 entre calles 13 bis y 14, plazas centro, ubicado en la calle 13, los inmuebles que la administración ponga para la ubicación temporal y los inmuebles de particulares que libremente tomen en arrendamiento los interesados, sin que ello genere obligación alguna por la administración.

Los resultados de este decreto son la recuperación del espacio público de la calle 13 entre carreras primera y 10ª y la carrera 8ª entre calles 11 y 15, beneficiando en particular a aquellos negocios formales situados en estos puntos.

100 reubicaciones en los parques comerciales ciudad de Cali uno y dos ubicados en la carrera 13 con calle 3, pero los vendedores manifiestan que éstos presentan elevados costos de financiación dado los intereses fijados por las entidades financieras en este caso coopdesarrollo, además presenta inconformidad dada la mala ubicación e infraestructura física que presentan los parques comerciales generando entre los vendedores síntomas de malestar e inconformidad ya que pocos ciudadanos compran en estos sitios y sus ventas se ven afectadas. Mediante estos procesos la administración perdió un elemento de vital importancia en las negociaciones con los vendedores, la confianza de otros vendedores, que al observar las propuestas de reubicación y sus resultados pierden credibilidad en las acciones que se realizan.

Anexo 4. Otros lugares de procedencia de la población perteneciente a las actividades de comercio informal.

Otros lugares de procedencia			
		Frecuencia	Porcentaje
Valid	Huila	1	1,1
	Quindío	2	2,2
	Arauca	1	1,1
	Antioquia	2	2,2
	cauca	4	4,4
	sucre	1	1,1
	Nariño	9	10,0
	ecuador	5	5,6
	caldas	2	2,2
	putumayo	1	1,1
	Risaralda	1	1,1
	bogota	2	2,2
	cundinamarca	1	1,1
	Total	32	35,6
Missing	System	58	64,4
Total		90	100,0

ANEXO 5. Formato de encuesta

Fecha: Día Mes Año

Encuestador: _____

Nombre y Apellidos: _____

Tipo de Vendedor:

1. Ambulante

2. Estacionario

3. Ambulante Vehicular

☐
☐
☐
☐

Aspectos sociales <table border="1"> <tr><td>1. Sexo</td><td></td></tr> <tr><td>1. Masculino</td><td></td></tr> <tr><td>2. Femenino</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>2. Edad</td><td></td></tr> <tr><td>1. 12 a 17</td><td></td></tr> <tr><td>2. 18 a 24</td><td></td></tr> <tr><td>3. 25 a 56</td><td></td></tr> <tr><td>4. 56 y mas</td><td></td></tr> <tr><td>5. no informa</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>3. Lugar de procedencia</td><td></td></tr> <tr><td>1. Cali</td><td></td></tr> <tr><td>2. Valle</td><td></td></tr> <tr><td>3. Otro departamento</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>4. Que estudios ha realizado</td><td></td></tr> <tr><td>1. ninguno</td><td></td></tr> <tr><td>2. primaria incompleta</td><td></td></tr> <tr><td>3. primaria completa</td><td></td></tr> <tr><td>4. secundaria incompleta</td><td></td></tr> <tr><td>5. secundaria completa</td><td></td></tr> <tr><td>6. superior incompleta</td><td></td></tr> <tr><td>7. superior completa</td><td></td></tr> <tr><td>8. post grado</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>5. esta afiliado a alguna entidad promotora de salud</td><td></td></tr> <tr><td>1. si (pase a 6.)</td><td></td></tr> <tr><td>2. no (pase a 7.)</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>6. cual</td><td></td></tr> <tr><td>1. sisben</td><td></td></tr> <tr><td>2. EPS</td><td></td></tr> <tr><td>3. iss</td><td></td></tr> <tr><td>4. otro</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>7. esta afiliado a un régimen pensional</td><td></td></tr> <tr><td>1. si (pase a 8.)</td><td></td></tr> <tr><td>2. no (pase a 9.)</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>8. cual</td><td></td></tr> <tr><td>1. seguro</td><td></td></tr> <tr><td>2. fondo privado de pensiones</td><td></td></tr> </table>		1. Sexo		1. Masculino		2. Femenino		2. Edad		1. 12 a 17		2. 18 a 24		3. 25 a 56		4. 56 y mas		5. no informa		3. Lugar de procedencia		1. Cali		2. Valle		3. Otro departamento		4. Que estudios ha realizado		1. ninguno		2. primaria incompleta		3. primaria completa		4. secundaria incompleta		5. secundaria completa		6. superior incompleta		7. superior completa		8. post grado		5. esta afiliado a alguna entidad promotora de salud		1. si (pase a 6.)		2. no (pase a 7.)		6. cual		1. sisben		2. EPS		3. iss		4. otro		7. esta afiliado a un régimen pensional		1. si (pase a 8.)		2. no (pase a 9.)		8. cual		1. seguro		2. fondo privado de pensiones		<table border="1"> <tr><td>9. cuales son los 3 problemas mas críticos que afronta como vendedor</td><td></td></tr> <tr><td>1.</td><td></td></tr> <tr><td>2.</td><td></td></tr> <tr><td>3.</td><td></td></tr> </table> Aspectos Económicos <table border="1"> <tr><td>10. en un día normal cual es su promedio de ventas</td><td></td></tr> <tr><td>1. 5.000 – 25.000</td><td></td></tr> <tr><td>2. 26.000 – 46.000</td><td></td></tr> <tr><td>3. 47.000 – 67.000</td><td></td></tr> <tr><td>4. 68.000 – 88.000</td><td></td></tr> <tr><td>5. 89.000 – 109.000</td><td></td></tr> <tr><td>6. No informa</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>11. Los productos que vende son</td><td></td></tr> <tr><td>1. Nacionales</td><td></td></tr> <tr><td>2. Extranjeros</td><td></td></tr> <tr><td>3. Ambos</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>12. Donde compra la mercancía</td><td></td></tr> <tr><td>1. Fabricantes</td><td></td></tr> <tr><td>2. Mayorista</td><td></td></tr> <tr><td>3. Detallista</td><td></td></tr> <tr><td>4. Otro</td><td></td></tr> <tr><td>5. Cual</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>13. como paga la mercancía</td><td></td></tr> <tr><td>1. Crédito</td><td></td></tr> <tr><td>2. Contado</td><td></td></tr> <tr><td>3. En consignación</td><td></td></tr> <tr><td>4. Otra</td><td></td></tr> <tr><td>5. Cual</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>14. Cuales son sus fuentes de Financiamiento</td><td></td></tr> <tr><td>1. Banco</td><td></td></tr> <tr><td>2. Corporaciones</td><td></td></tr> <tr><td>3. Cooperativas</td><td></td></tr> <tr><td>4. Prestamistas</td><td></td></tr> <tr><td>5. Otro</td><td></td></tr> <tr><td>6. Cual</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>15. Cuantos días a la semana Trabaja</td><td></td></tr> <tr><td>1. 1 a 2</td><td></td></tr> <tr><td>2. 3 a 4</td><td></td></tr> <tr><td>3. 5 a 6</td><td></td></tr> <tr><td>4. Todos los días</td><td></td></tr> </table>		9. cuales son los 3 problemas mas críticos que afronta como vendedor		1.		2.		3.		10. en un día normal cual es su promedio de ventas		1. 5.000 – 25.000		2. 26.000 – 46.000		3. 47.000 – 67.000		4. 68.000 – 88.000		5. 89.000 – 109.000		6. No informa		11. Los productos que vende son		1. Nacionales		2. Extranjeros		3. Ambos		12. Donde compra la mercancía		1. Fabricantes		2. Mayorista		3. Detallista		4. Otro		5. Cual		13. como paga la mercancía		1. Crédito		2. Contado		3. En consignación		4. Otra		5. Cual		14. Cuales son sus fuentes de Financiamiento		1. Banco		2. Corporaciones		3. Cooperativas		4. Prestamistas		5. Otro		6. Cual		15. Cuantos días a la semana Trabaja		1. 1 a 2		2. 3 a 4		3. 5 a 6		4. Todos los días		<table border="1"> <tr><td>16. Cuantas horas Trabaja al día</td><td></td></tr> <tr><td>1. 1-4</td><td></td></tr> <tr><td>2. 5-8</td><td></td></tr> <tr><td>3. 9-12</td><td></td></tr> <tr><td>4. Todo el día</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>17. Cuanto tiempo lleva como vendedor</td><td></td></tr> <tr><td>1. Menos de 1 año</td><td></td></tr> <tr><td>2. 1 a 4 años</td><td></td></tr> <tr><td>3. 5 a 8 años</td><td></td></tr> <tr><td>4. 9 a 12 años</td><td></td></tr> <tr><td>5. 13 a 16 años</td><td></td></tr> <tr><td>6. 17 a 20 años</td><td></td></tr> <tr><td>7. Mas de 20 años</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>18. Conoce la reglamentación para el uso del espacio publico</td><td></td></tr> <tr><td>1. si</td><td></td></tr> <tr><td>2. no</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>19. Tiene licencia actualmente</td><td></td></tr> <tr><td>1. si (pase a 20.)</td><td></td></tr> <tr><td>2. no (pase a 21.)</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>20. cual</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>21. Estaría dispuesto a una formalización</td><td></td></tr> <tr><td>1. si</td><td></td></tr> <tr><td>2. no</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>22. Estaría dispuesto a una reubicación</td><td></td></tr> <tr><td>1. si</td><td></td></tr> <tr><td>2. no</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>23. diga 3 razones por las cuales no a formalizado su negocio</td><td></td></tr> <tr><td>1.</td><td></td></tr> <tr><td>2.</td><td></td></tr> <tr><td>3.</td><td></td></tr> </table>		16. Cuantas horas Trabaja al día		1. 1-4		2. 5-8		3. 9-12		4. Todo el día		17. Cuanto tiempo lleva como vendedor		1. Menos de 1 año		2. 1 a 4 años		3. 5 a 8 años		4. 9 a 12 años		5. 13 a 16 años		6. 17 a 20 años		7. Mas de 20 años		18. Conoce la reglamentación para el uso del espacio publico		1. si		2. no		19. Tiene licencia actualmente		1. si (pase a 20.)		2. no (pase a 21.)		20. cual		21. Estaría dispuesto a una formalización		1. si		2. no		22. Estaría dispuesto a una reubicación		1. si		2. no		23. diga 3 razones por las cuales no a formalizado su negocio		1.		2.		3.		<table border="1"> <tr><td>24. Ha buscado empleo en el ultimo año</td><td></td></tr> <tr><td>1. si (pase a 26.)</td><td></td></tr> <tr><td>2. no (pase a 25.)</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>25. si contesta no Por Que</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>26. Si encuentra un trabajo estaría dispuesto a dejar de ser vendedor informal</td><td></td></tr> <tr><td>1. si</td><td></td></tr> <tr><td>2. no</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>27. Si su salario es mas del mínimo esta dispuesto a hacerlo</td><td></td></tr> <tr><td>1. si</td><td></td></tr> <tr><td>2. no</td><td></td></tr> </table> Aspectos físicos <table border="1"> <tr><td>28. Ubicación del puesto</td><td></td></tr> <tr><td>1. vía</td><td></td></tr> <tr><td>2. pasaje</td><td></td></tr> <tr><td>3. andén</td><td></td></tr> <tr><td>4. parque</td><td></td></tr> <tr><td>5. Zona Verde</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>29. Tipo de puesto</td><td></td></tr> <tr><td>1. Kiosko</td><td></td></tr> <tr><td>2. Vitrina</td><td></td></tr> <tr><td>3. Caseta</td><td></td></tr> <tr><td>4. Carreta</td><td></td></tr> <tr><td>5. Suelo</td><td></td></tr> <tr><td>6. Mesas</td><td></td></tr> <tr><td>7. Canasto</td><td></td></tr> <tr><td>8. Otro</td><td></td></tr> <tr><td>9. Cual</td><td></td></tr> </table> <table border="1"> <tr><td>30. cuales son los 3 productos que vende</td><td></td></tr> <tr><td>1.</td><td></td></tr> <tr><td>2.</td><td></td></tr> <tr><td>3.</td><td></td></tr> </table>		24. Ha buscado empleo en el ultimo año		1. si (pase a 26.)		2. no (pase a 25.)		25. si contesta no Por Que		26. Si encuentra un trabajo estaría dispuesto a dejar de ser vendedor informal		1. si		2. no		27. Si su salario es mas del mínimo esta dispuesto a hacerlo		1. si		2. no		28. Ubicación del puesto		1. vía		2. pasaje		3. andén		4. parque		5. Zona Verde		29. Tipo de puesto		1. Kiosko		2. Vitrina		3. Caseta		4. Carreta		5. Suelo		6. Mesas		7. Canasto		8. Otro		9. Cual		30. cuales son los 3 productos que vende		1.		2.		3.	
1. Sexo																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. Masculino																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. Femenino																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. Edad																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. 12 a 17																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. 18 a 24																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3. 25 a 56																																																																																																																																																																																																																																																																																					
4. 56 y mas																																																																																																																																																																																																																																																																																					
5. no informa																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3. Lugar de procedencia																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. Cali																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. Valle																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3. Otro departamento																																																																																																																																																																																																																																																																																					
4. Que estudios ha realizado																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. ninguno																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. primaria incompleta																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3. primaria completa																																																																																																																																																																																																																																																																																					
4. secundaria incompleta																																																																																																																																																																																																																																																																																					
5. secundaria completa																																																																																																																																																																																																																																																																																					
6. superior incompleta																																																																																																																																																																																																																																																																																					
7. superior completa																																																																																																																																																																																																																																																																																					
8. post grado																																																																																																																																																																																																																																																																																					
5. esta afiliado a alguna entidad promotora de salud																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. si (pase a 6.)																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. no (pase a 7.)																																																																																																																																																																																																																																																																																					
6. cual																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. sisben																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. EPS																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3. iss																																																																																																																																																																																																																																																																																					
4. otro																																																																																																																																																																																																																																																																																					
7. esta afiliado a un régimen pensional																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. si (pase a 8.)																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. no (pase a 9.)																																																																																																																																																																																																																																																																																					
8. cual																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. seguro																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. fondo privado de pensiones																																																																																																																																																																																																																																																																																					
9. cuales son los 3 problemas mas críticos que afronta como vendedor																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1.																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2.																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3.																																																																																																																																																																																																																																																																																					
10. en un día normal cual es su promedio de ventas																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. 5.000 – 25.000																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. 26.000 – 46.000																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3. 47.000 – 67.000																																																																																																																																																																																																																																																																																					
4. 68.000 – 88.000																																																																																																																																																																																																																																																																																					
5. 89.000 – 109.000																																																																																																																																																																																																																																																																																					
6. No informa																																																																																																																																																																																																																																																																																					
11. Los productos que vende son																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. Nacionales																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. Extranjeros																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3. Ambos																																																																																																																																																																																																																																																																																					
12. Donde compra la mercancía																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. Fabricantes																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. Mayorista																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3. Detallista																																																																																																																																																																																																																																																																																					
4. Otro																																																																																																																																																																																																																																																																																					
5. Cual																																																																																																																																																																																																																																																																																					
13. como paga la mercancía																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. Crédito																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. Contado																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3. En consignación																																																																																																																																																																																																																																																																																					
4. Otra																																																																																																																																																																																																																																																																																					
5. Cual																																																																																																																																																																																																																																																																																					
14. Cuales son sus fuentes de Financiamiento																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. Banco																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. Corporaciones																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3. Cooperativas																																																																																																																																																																																																																																																																																					
4. Prestamistas																																																																																																																																																																																																																																																																																					
5. Otro																																																																																																																																																																																																																																																																																					
6. Cual																																																																																																																																																																																																																																																																																					
15. Cuantos días a la semana Trabaja																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. 1 a 2																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. 3 a 4																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3. 5 a 6																																																																																																																																																																																																																																																																																					
4. Todos los días																																																																																																																																																																																																																																																																																					
16. Cuantas horas Trabaja al día																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. 1-4																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. 5-8																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3. 9-12																																																																																																																																																																																																																																																																																					
4. Todo el día																																																																																																																																																																																																																																																																																					
17. Cuanto tiempo lleva como vendedor																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. Menos de 1 año																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. 1 a 4 años																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3. 5 a 8 años																																																																																																																																																																																																																																																																																					
4. 9 a 12 años																																																																																																																																																																																																																																																																																					
5. 13 a 16 años																																																																																																																																																																																																																																																																																					
6. 17 a 20 años																																																																																																																																																																																																																																																																																					
7. Mas de 20 años																																																																																																																																																																																																																																																																																					
18. Conoce la reglamentación para el uso del espacio publico																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. si																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. no																																																																																																																																																																																																																																																																																					
19. Tiene licencia actualmente																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. si (pase a 20.)																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. no (pase a 21.)																																																																																																																																																																																																																																																																																					
20. cual																																																																																																																																																																																																																																																																																					
21. Estaría dispuesto a una formalización																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. si																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. no																																																																																																																																																																																																																																																																																					
22. Estaría dispuesto a una reubicación																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. si																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. no																																																																																																																																																																																																																																																																																					
23. diga 3 razones por las cuales no a formalizado su negocio																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1.																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2.																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3.																																																																																																																																																																																																																																																																																					
24. Ha buscado empleo en el ultimo año																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. si (pase a 26.)																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. no (pase a 25.)																																																																																																																																																																																																																																																																																					
25. si contesta no Por Que																																																																																																																																																																																																																																																																																					
26. Si encuentra un trabajo estaría dispuesto a dejar de ser vendedor informal																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. si																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. no																																																																																																																																																																																																																																																																																					
27. Si su salario es mas del mínimo esta dispuesto a hacerlo																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. si																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. no																																																																																																																																																																																																																																																																																					
28. Ubicación del puesto																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. vía																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. pasaje																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3. andén																																																																																																																																																																																																																																																																																					
4. parque																																																																																																																																																																																																																																																																																					
5. Zona Verde																																																																																																																																																																																																																																																																																					
29. Tipo de puesto																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1. Kiosko																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2. Vitrina																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3. Caseta																																																																																																																																																																																																																																																																																					
4. Carreta																																																																																																																																																																																																																																																																																					
5. Suelo																																																																																																																																																																																																																																																																																					
6. Mesas																																																																																																																																																																																																																																																																																					
7. Canasto																																																																																																																																																																																																																																																																																					
8. Otro																																																																																																																																																																																																																																																																																					
9. Cual																																																																																																																																																																																																																																																																																					
30. cuales son los 3 productos que vende																																																																																																																																																																																																																																																																																					
1.																																																																																																																																																																																																																																																																																					
2.																																																																																																																																																																																																																																																																																					
3.																																																																																																																																																																																																																																																																																					

Anexo 6. Principales estudios acerca del sector informal

